

**PENGARUH BIAYA DAN VOLUME PRODUKSI YANG MELAMPAUI  
*BREAK EVEN* TERHADAP PENCAPAIAN LABA PADA CV ANUGRAH  
TIRTA MAS DI KOTA PALOPO**



1965  
Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar  
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen  
Pada Fakultas Syariah dan Hukum  
UIN Alauddin Makassar

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**ALAUDDIN**  
M A K A S S A R

Oleh  
**HEDYASTI RUM**  
NIM. 10600 10 80 19

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UIN ALAUDDIN MAKASSAR  
2012**

## **PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika dikemudian hari terbukti skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Makassar, 2 Agustus 2012

Penyusun

**HEDYASTI RUM**

NIM: 10600 10 80 19

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**ALAUDDIN**  
M A K A S S A R

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing penulisan skripsi Saudari **Hedyasti Rum**, NIM: 10600 10 80 19, mahasiswa Jurusan Manajemen Ekonomi pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Makassar, setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan dengan judul, “**Pengaruh Biaya dan Volume Produksi yang melampaui *Break Even* terhadap Pencapaian Laba pada CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo**”, memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *munāqasyah*.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk diproses lebih lanjut.

Makassar, 23 Juli 2012

Pembimbing I,

Pembimbing II,

**Prof. Dr. H. Ambo Asse, M. Ag.**  
**NIP : 19581022 1987 031 002**

**Dr. Wahyuddin Abdullah, S.E., M.Si. Akt.**  
**NIP : 19730525 200801 1 017**

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul, “Pengaruh Biaya Dan Volume Produksi Yang Melampaui *Break Even* Terhadap Pencapaian Laba pada CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo”, yang disusun oleh Hedyasti Rum, NIM: 10600108019, mahasiswa Jurusan Manajemen pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *munāqasyah* yang diselenggarakan pada hari Rabu, tanggal 15 Agustus 2012 M, bertepatan dengan 26 Ramadhan 1433 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Syari’ah dan Hukum, Jurusan Manajemen (dengan beberapa perbaikan).

Makassar, 15 Agustus 2012 M.  
27 Ramadhan 1433 H.

### DEWAN PENGUJI:

Ketua	: Prof. Dr. H. Ali Parman, MA.	(.....)
Sekretaris	: Drs. Syaharuddin, M. Si.	(.....)
Munāqisy I	: Dr. H. Kasjim Salenda, SH., M. Th. I.	(.....)
Munāqisy II	: Awaluddin, SE., M. Si	(.....)
Pembimbing I	: Prof. Dr. H. Ambo Asse, M. Ag.	(.....)
Pembimbing II	: Dr. Wahyuddin Abdullah, SE., M. Si., Akt.	(.....)

Diketahui oleh:  
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum  
UIN Alauddin Makassar

**Prof. Dr. H. Ali Parman, MA.**  
**NIP: 19570414 198603 1 003**

## KATA PENGANTAR

Dengan segala kerendahan hati, penulis panjatkan rasa syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya, sehingga penulis diberi kesehatan jasmani dan rohani dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul “Pengaruh Biaya Dan Volume Produksi Yang Melampaui *Break Even* Terhadap Pencapaian Laba Pada CV Anugrah Tirta Mas Di Kota Palopo”.

Dalam penulisan skripsi ini, banyak tantangan yang penulis hadapi. Namun berkat pengarahan, bimbingan, bantuan, dan motivasi dari berbagai pihak, sehingga semua dapat teratasi dengan baik. Olehnya itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Kedua orang tua tersayang dan tercinta Hj Martini Muhadi, H M Rum Nur, atas segala doa dan jerih payahnya dalam mengasuh dan mendidik penulis dengan sabar, penuh pengorbanan baik *lahiriyyah* maupun *bathiniyyah*. Serta seluruh keluarga besar yang senantiasa memberi dorongan dan motivasi, semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada mereka. Amin
2. Bapak Prof. Dr. H. A. Qadir Gassing HT., M.S. selaku rektor terpilih, semoga dapat membawa UIN Alauddin Makassar menjadi universitas terdepan di Indonesia, khususnya di Indonesia Timur.
3. Bapak Prof. Dr. H. Ali Parman, M.A. selaku Dekan, dan para Pembantu Dekan Fakultas Syariah dan Hukum.

4. Bapak Drs. Syaharuddin, M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Ekonomi dan Bapak Awaluddin, S.E., M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Ekonomi yang telah menuntun, mendidik dan mengajarkan penulis berbagai disiplin ilmu.
5. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag dan Dr Wahyuddin Abdullah, S.E., M.Si. Akt selaku pembimbing I dan II yang telah dengan ikhlas meluangkan waktu dan pikirannya dalam memberikan bimbingan, mengoreksi, dan saran dalam proses kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Para Dewan Penguji skripsi, terima kasih memberikan saran atas perbaikan skripsi ini sehingga dapat mencapai tahap penyelesaian.
7. Staf dan para dosen serta asisten dosen di lingkungan Fakultas Syariah dan Hukum yang telah berjasa mengajarkan ilmu yang dimiliki.
8. Ibu Merry Tan selaku Direktur, Bapak Rayner selaku Wakil Manajemen CV Anugrah Tirta Mas Kota Palopo terima kasih telah banyak membantu dan memberikan pelayanan yang baik kepada penulis selama melakukan penelitian.
9. Sahabat-sahabat Manajemen Ekonomi 1 dan 2 yang selalu memberi semangat, motivasi, dan tempat penulis bertanya serta berkeluh kesah mengenai skripsi ini. Terima kasih atas segalanya.
10. Teman-teman KKN Kelurahan Samata angkatan 47 yang selalu memberi semangat, dukungan, dan masukan kepada penulis.

11. Teman-teman satu angkatan dari jurusan lain yang tanpa lelah selalu memberikan semangat.
12. Semua pihak yang selalu berdoa untuk kebaikanku yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih atas segala doa yang diberikan.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini, masih banyak terdapat kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Maaf atas segala ketidaksengajaan itu. Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat-Nya kepada kita semua, khususnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan, motivasi, dan nasehatnya kepada penulis. Semoga skripsi ini berguna bagi pembangunan agama, bangsa, dan negara dan lebih khususnya lagi kepada almamater penulis. “Terima Kasih”

Makassar, Agustus 2012

Penulis

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**ALAUDDIN**  
M A K A S S A R

**HEDYASTI RUM**

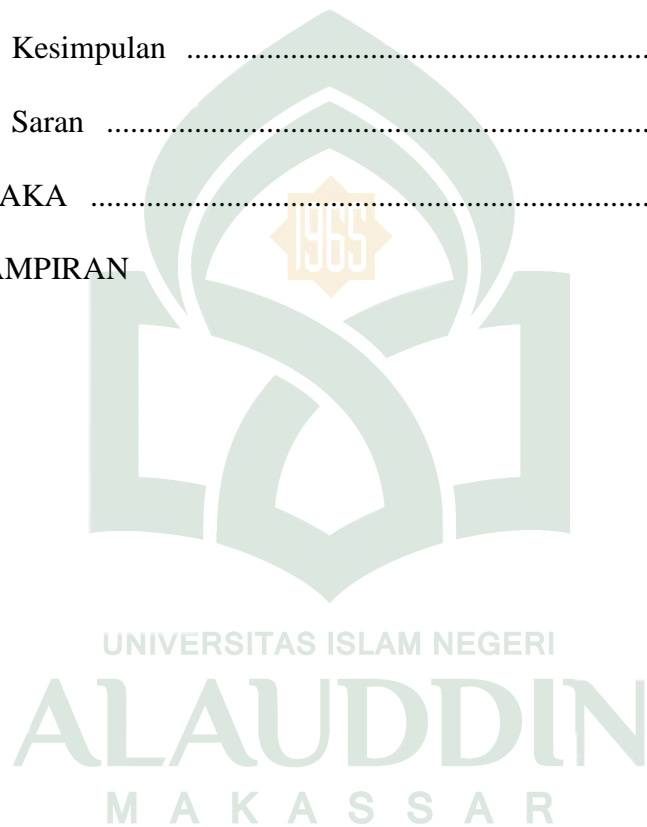
## DAFTAR ISI

JUDUL .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....	ii
PENGESAHAN SKRIPSI .....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR SKEMA .....	xi
DAFTAR TABEL .....	xii
ABSTRAK .....	xiv
BAB I PENDAHULUAN .....	1-12
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	9
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	9
D. Sistematika Penulisan .....	10
BAB II TINJAUAN KEPUSTAKAAN .....	13-48
A. Pengertian <i>Break Even</i> .....	13
B. <i>Contribution Margin</i> .....	18
C. <i>Margin Of Safety</i> .....	20
D. <i>Operating Leverage</i> .....	21
E. Penggolongan Biaya .....	23
F. Pengertian Voulme Produksi .....	27



G.	Biaya Dalam Hubungannya Dengan Volume Produksi .....	28
H.	Pengertian Perencanaan .....	29
I.	Laba .....	35
J.	Perencanaan Laba .....	38
K.	<i>Break Even</i> Terhadap Pencapaian Laba .....	40
L.	Konsep Laba Dalam Akuntansi Syariah .....	41
M.	Penelitian Terdahulu .....	46
N.	Hipotesis .....	47
O.	Kerangka Pikir .....	47
BAB III	METODE PENELITIAN .....	49-57
A.	Jenis Penelitian .....	49
B.	Lokasi dan Waktu Penelitian .....	49
C.	Jenis dan Sumber Data .....	50
D.	Metode Pengumpulan Data .....	52
E.	Teknik Analisis .....	52
F.	Definisi Operasional Variabel .....	56
BAB IV	HASIL PENELITIAN .....	58-105
A.	Gambaran Umum Objek Penelitian .....	58
B.	Klafikasi Biaya .....	64
C.	Biaya Total .....	85
D.	Realisasi Penjualan .....	86
E.	Analisis <i>Break Even Point</i> .....	86

F.	Perencanaan Laba Perusahaan .....	93
G.	<i>Margin Of Safety</i> .....	96
H.	<i>Contribution Margin</i> .....	97
I.	Analisis Statistik .....	100
BAB V	PENUTUP.....	105-107
A.	Kesimpulan .....	105
B.	Saran .....	107
DAFTAR PUSTAKA	.....	108
LAMPIRAN-LAMPIRAN		



## DAFTAR SKEMA

Skema 2.1. Kerangka Pikir CV Anugrah Tirta Mas .....	48
--	----



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Biaya dan Volume CV Anugrah Tirta Mas .....	8
Tabel 4.2. Biaya Bunga Bank per Tahun Periode 2007-2011 .....	66
Tabel 4.3. Gaji Karyawan per Tahun Periode 2007-2011 .....	67
Tabel 4.4. Jumlah Biaya Penyusutan Gedung Kantor 2007-2011 .....	68
Tabel 4.5. Biaya Makan Karyawan per Bulan Periode 2007-2011 .....	70
Tabel 4.6. Rekapitulasi Jumlah Biaya Tetap Periode 2007 . .....	71
Tabel 4.7. Rekapitulasi Jumlah Biaya Tetap Periode 2008 .. .....	72
Tabel 4.8. Rekapitulasi Jumlah Biaya Tetap Periode 2009 .....	72
Tabel 4.9. Rekapitulasi Jumlah Biaya Tetap Periode 2010 .. .....	73
Tabel 4.10. Rekapitulasi Jumlah Biaya Tetap Periode 2011 .....	73
Tabel 4.11. Biaya Bahan Baku per Tahun Periode 2007-2011 .....	75
Tabel 4.12. Biaya Pemeliharaan Gedung, Kendaraan, Peralatan, dan Bahan Penolong Periode 2007-2011 .....	76
Tabel 4.13. Biaya Pengiriman Bahan Baku Periode 2007-2011 .....	77
Tabel 4.14. Biaya Pengantaran Produk Periode 2007-2011 .....	78
Tabel 4.15. Biaya Listrik, Telepon, dan Air Periode 2007-2011 .....	79
Tabel 4.16. Rekapitulasi Jumlah Biaya Variabel Periode 2007 .....	80
Tabel 4.17. Rekapitulasi Jumlah Biaya Variabel Periode 2008 .....	81
Tabel 4.18. Rekapitulasi Jumlah Biaya Variabel Periode 2009 .....	82

Tabel 4.19. Rekapitulasi Jumlah Biaya Variabel Periode 2010 .....	83
Tabel 4.20. Rekapitulasi Jumlah Biaya Variabel Periode 2011 .....	84
Tabel 4.21. Biaya Total Periode 2007-2011 .....	85
Tabel 4.22. Realisasi Penjualan 2007-2011 .....	86
Tabel 4.23. Analisis <i>Break Even Point</i> Dalam Unit 2007-2011 .....	89
Tabel 4.24. Analisis <i>Break Even Point</i> Dalam Rupiah 2007-2011 .....	92
Tabel 4.25. Hasil Perhitungan Laba Terhadap Biaya dan Volume Produksi Tahun 2007-2011 .....	101
Tabel 4.26. Hasil Perhitungan Koefisien Determinasi.....	102
Tabel 4.27 Hasil Perhitungan Annova <sup>b</sup> .....	103

## ABSTRAK

Nama : HEDYASTI RUM  
Nim : 10600 10 80 19  
Judul : Pengaruh Biaya Dan Volume Produksi Yang Melampaui *Break Even*  
Terhadap Pencapaian Laba Pada CV Anugrah Tirta Mas Di Kota Palopo

---

Skripsi ini adalah studi tentang pengaruh *break even* pada CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo. Pokok permasalahan adalah penerapan analisis *break even* sebagai dasar perencanaan laba pada CV Anugrah Tirta Mas dan biaya serta volume produksi yang melampaui *break even* berpengaruh terhadap pencapaian laba. Jenis penelitian ini adalah penelitian korelasional (*correlational research*) dan data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder selama tahun 2007-2011. Data analisis ini menggunakan analisis *break even point*, dan analisis regresi linier berganda. Pengujian hipotesis dilakukan dengan uji statistik signifikansi dengan  $\alpha = 0,05$  dengan menggunakan *software* pengolahan data statistik yaitu SPSS 16,0.

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian, bahwa penerapan dalam analisis *break even* sebagai dasar perencanaan untuk mencapai 5% laba dari penjualan tahun 2007-2011 ke tahun 2008-2012, perusahaan telah mencapai target yang diharapkan. *Break even point* dalam unit selama dari tahun 2007-2011 penjualan perusahaan mencapai tidak mengalami keuntungan dan kerugian, berarti perusahaan melampaui *break even point*. Kemudian dalam analisis *break even point* dalam rupiah pada tahun 2007-2011 mengalami kerugian, karena perusahaan belum dapat menutupi seluruh biaya, berarti perusahaan tidak melampaui *break even point*. Kesimpulan yang kedua, hasil uji signifikansi secara parsial menunjukkan bahwa biaya tetap sebesar 0,078 dengan tingkat  $\alpha = 0,05$  masih lebih besar, biaya variabel sebesar 0,022 dengan tingkat  $\alpha = 0,05$  masih lebih kecil, volume produksi sebesar 0,020 dengan tingkat  $\alpha = 0,05$  masih lebih kecil. Dengan demikian, biaya variabel dan volume produksi berpengaruh terhadap laba.

Kata Kunci: biaya, volume produksi, dan laba.

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Perkembangan persaingan dunia bisnis saat ini sedang mengalami krisis global. Pada krisis global saat ini persaingan dunia bisnis menjadi semakin meningkat. Disisi lain, krisis global dapat menjanjikan suatu peluang dan tantangan bisnis baru bagi suatu industri dalam melakukan bisnisnya.

Para pengusaha berlomba untuk memperkenalkan barang baru dengan teknologi modern dengan tujuan utama untuk perusahaan, yaitu keuntungan atau laba optimal. Besar kecilnya laba yang dapat dicapai akan merupakan ukuran keberhasilan manajemen mengelola perusahaannya. Salah satu karakteristik perusahaan yang dapat dikatakan *survival*, adalah jika para manajer mampu memastikan prediksi penjualan produk perusahaan yang memadai dan dapat menutup biaya produk atau jasa yang dihasilkan pada tingkat keuntungan yang ditargetkan. Jika para manajer gagal dalam melaksanakan tugas ini maka perusahaan dikatakan tidak *survive*.<sup>1</sup> Dari keterangan tersebut di atas dapat di simpulkan bahwa bagi perusahaan -

---

<sup>1</sup>Harmono, *Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scorecard*. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2009), h. 167.

perusahaan *survive* dan sukses, harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan (*omset*) yang di capai perusahaan.

Pada dasarnya tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan laba (*net profit*), yaitu suatu keuntungan yang berhubungan dengan tanggung jawab perusahaan, baik terhadap karyawan, pelanggan maupun pemilik. Profit tidak muncul secara otomatis, melainkan membutuhkan perencanaan yang baik. *Profit* atau keuntungan berasal dari keberhasilan manajemen dalam mengorganisasikan kekuatan perusahaan ke dalam suatu tim yang bertujuan mencari laba. Jadi, laba dalam bisnis merupakan tujuan utama dan penting dalam perusahaan. Keuntungan merupakan salah satu ukuran keberhasilan manajemen perusahaan dalam mengoperasikan suatu perusahaan. Mengingat upaya meraih laba tidak mudah, maka seluruh kegiatan harus direncanakan lebih dahulu dengan baik. Terdapat beberapa faktor ekstern maupun intern yang dapat mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh perusahaan yakni :<sup>2</sup>

1. Besarnya biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu baranga/jasa yang dicerminkan harga pokok penjualan (HPP) atau harga pokok produksi (*cost of goods sold*)
2. Jumlah barang/jasa yang diproduksi dan dijual
3. Harga jual barang bersangkutan

---

<sup>2</sup>Suyadi Prawirosentono, *Manajemen Operasi Analisis dan Studi Kasus*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), h. 110.



Ketiga hal tersebut di atas merupakan upaya pihak manajemen dengan menekan biaya ke tingkat yang paling minimum. Di lain pihak volume penjualan barang/jasa dapat ditingkatkan ke tingkat yang paling maksimum, sehingga barang yang diproduksi habis terjual. Usaha pihak manajemen perusahaan dalam upaya mencari keuntungan harus didasarkan pada berapa jumlah barang yang harus diproduksi lalu dijual. Pada tahap perencanaan produksi, manajemen perusahaan harus menentukan lebih dahulu tingkat produksi yang paling minimum agar perusahaan tidak rugi.

Perencanaan merupakan fungsi pertama dari fungsi-fungsi manajemen lainnya. Fungsi perencanaan bagaikan lokomotif pada kereta api yang menggandeng fungsi-fungsi manajemen lainnya dalam mencapai tujuan. Dengan demikian, perencanaan merupakan dasar dari fungsi-fungsi manajemen lainnya. Jadi, fungsi perencanaan sangat menentukan terhadap pencapaian tujuan.<sup>3</sup> Suatu perusahaan akan sangat bergantung kepada kemampuan manajemen di dalam membuat rencana kegiatan di masa yang akan datang, baik dalam jangka panjang maupun dalam jangka pendek. Tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaannya, agar kesempatan dimasa yang akan datang disadari dan direncanakan cara menghadapinya sekarang. Tanpa perencanaan, tujuan perusahaan hanya dapat dicapai dengan kebetulan, dan tanpa perencanaan pula, sesungguhnya tidak

---

<sup>3</sup>Wilson Bangun, *Intisari Manajemen*. (Bandung: PT Refika Aditama, 2008), h. 75.

akan ada fungsi pengendalian karena proses pengendalian berarti membandingkan antara rencana dan pelaksanaannya.

Untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba terutama dipengaruhi oleh 3 faktor yaitu: volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain. Dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting, sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang, manajemen memerlukan informasi untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang mempengaruhi laba pada masa yang datang.

Pengaruh perubahan dari salah satu faktor produk terhadap laba yang akan dicapai tidak tampak dalam suatu program biaya karena biaya hanya merencanakan laba untuk satu tingkat atau kapasitas tertentu. Oleh karena itu, akan lebih bermanfaat bagi manajemen apabila disertai dengan teknik-teknik perencanaan atau analisis lain, misalnya dengan analisis *break even*. Analisis *break even* diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya yang bersifat tetap maupun variabel, dan laba atau rugi.

Menurut Sumita:

*Break even* dapat diartikan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian (atau  $total\ revenue = total\ cost$ ).<sup>4</sup>

Dari keterangan di atas, dapat dijelaskan bahwa analisis *break even point* merupakan suatu pendekatan perencanaan laba formal berdasarkan hubungan yang ditetapkan antar biaya dan penghasilan. Analisis ini merupakan alat untuk menerapkan titik saat hasil penjualan menutupi biaya-biaya.

Bambang Riyanto lebih lanjut:

Dalam perencanaan keuntungan, analisis *break even* merupakan *profit planning approach* yang didasarkan pada hubungan antar biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*).<sup>5</sup>

Telah disebutkan bahwa analisa *break even* adalah salah satu cara atau teknik untuk mengetahui antara penjualan, produksi, harga jual, biaya, rugi dan laba. Dengan mengetahui perkaitannya itu, analisa *break even* dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan.

Dalam proses penyusunan anggaran, manajemen selalu dihadapkan pemilihan alternatif tindakan yang dipertimbangkan dampaknya terhadap laba perusahaan. Anggaran merupakan perencanaan manajerial untuk tindakan yang dinyatakan dalam istilah keuangan, rencana laba jangka pendek yang komprehensif, yang membuat tujuan dan target manajemen dilaksanakan.

---

<sup>4</sup>Marihot Manullang dan Dearlina Sinaga, *Pengantar Manajemen Keuangan*. (Yogyakarta: ANDI, 2005), h. 172.

<sup>5</sup>*Ibid*, h. 172.

Pada umumnya suatu perusahaan dalam operasinya terlebih dahulu akan menyusun suatu anggaran, manajemen menetapkan target penjualan yang akan dicapai dalam tahun anggaran. Disamping itu dalam pencapaian target penjualan tersebut, manajemen memerlukan informasi berupa volume penjualan minimum agar kegiatan usaha perusahaan tidak lagi mengalami kerugian, atau misalnya volume penjualan yang ditargetkan tidak tercapai, seberapa banyak turunnya target penjualan tersebut yang tidak mengakibatkan timbulnya kerugian dalam usaha perusahaan. Dalam hal ini pihak manajemen memerlukan informasi impas dan *margin of safety* untuk menjawab berbagai pertanyaan yang muncul dalam proses penyusunan anggaran perusahaan. Analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

CV Anugrah Tirta Mas yang terletak di kota Palopo merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang produksi Air Minum Dalam Kemasan (AMDK). Pengertian AMDK menurut SNI 01-3553-2006 yaitu air baku yang telah diproses, dikemas dan aman diminum mencakup air mineral dan demineral/air murni.<sup>6</sup>

Bisnis Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) semakin menggiurkan, karena kebutuhan akan air minum terus meningkat seiring dengan

---

<sup>6</sup>Bardowenang. "Pengertian air menurut SNI 01-3553-2006" <http://bardowenang.blogspot.com/2010/04/pro-kontra-air-murni-dan-air-mineral.html> (13 Januari 2012).

pertumbuhan penduduk. Perusahaan yang menggarap bisnis Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) pun semakin banyak dan terus melakukan ekspansi untuk memperluas jaringan pasar produk-produknya. Oleh karena itu, perusahaan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) CV Anugrah Tirta Mas adalah perusahaan yang melakukan berbagai upaya kearah peningkatan volume dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan.

Dalam suatu usaha perlu adanya perencanaan yang menghubungkan antara jumlah biaya yang dikorbankan dengan penjualan dan laba yang diharapkan. Demikian pula dengan manajemen CV. Anugrah Tirta Mas berupaya mengalokasikan sumberdaya dengan cara yang efisien dari segi biaya dan manfaat dalam pencapaian laba maksimal.

Berikut ini disajikan kondisi biaya variabel, biaya tetap, produksi, penjualan, laba/rugi CV Anugrah Tirta Mas periode 2007-2011.

**Tabel 1.1 Biaya dan Volume****CV Anugrah Tirta Mas****Periode 2007-2011**

Tahun	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Produksi	Penjualan	Laba/Rugi
2007	Rp.1.046.011.590	Rp.274.800.000	110.096 karton	Rp.1.376.200.000	Rp. 55.388.410
2008	Rp.1.008.332.941	Rp.282.600.000	106.663 karton	Rp.1.333.287.500	Rp. 42.354.559
2009	Rp.1.399.953.460	Rp.290.400.000	139.005 karton	Rp.1.737.562.500	Rp. 47.209.040
2010	Rp.1.949.976.235	Rp.298.200.000	187.187 karton	Rp.2.339.837.500	Rp. 91.661.265
2011	Rp.2.556.499.310	Rp.306.000.000	242. 535 karton	Rp.3.031.687.500	Rp.169.188.190

(Sumber: CV Anugrah Tirta Mas)

Dari Tabel 1.1 menunjukkan bahwa perusahaan dalam keadaan untung dimana jumlah nilai penjualan lebih besar dibanding dengan jumlah biaya-biaya produksi. Keuntungan yang dialami oleh CV Anugrah Tirta Mas mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hanya pada tahun 2008 sedikit mengalami penurunan keuntungan, namun pada tahun 2009 sampai dengan 2011 keuntungan perusahaan mengalami peningkatan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka penulis mengambil judul “Pengaruh Biaya dan Volume Produksi yang melampaui *Break Even* terhadap Pencapaian Laba pada CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo”

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan analisis *break even* sebagai dasar perencanaan laba pada CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo?
2. Apakah biaya produksi dan volume produksi yang melampaui *break even* berpengaruh terhadap pencapaian laba?

## C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan dalam penelitian ini adalah:
  - a. Untuk mengetahui penerapan analisis *break even* sebagai dasar perencanaan laba pada CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo.
  - b. Untuk mengetahui pengaruh biaya tetap, biaya variabel, dan volume produksi terhadap pencapaian laba.
2. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :
  - a. Teori  
Sebagai suatu kumpulan konsep, definisi, proposisi, dan variable yang berkaitan satu sama lain secara sistematis dan telah digeneralisasikan, sehingga dapat menjelaskan dan memprediksi suatu fenomena (fakta-fakta) tertentu. Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat mendukung pendapat:

- 1) Sumita mengungkapkan *break even* dapat diartikan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian (atau  $total\ revenue = total\ cost$ ).
  - 2) Bambang Riyanto menegaskan dalam perencanaan keuntungan, analisis *break even* merupakan *profit planning approach* yang berdasarkan pada hubungan antar biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*).
- b. Perusahaan
- Sebagai masukan atau bahan perhitungan bagi perusahaan untuk mengetahui pada tingkat volume penjualan berapa perusahaan mencapai titik *break even*.
- c. Penulis
- Sebagai acuan dan bahan pustaka untuk penelitian yang membahas masalah *break even* terhadap pencapaian laba.

#### **D. Sistematika Penulisan**

Penyusunan sistematika penulisan ini untuk memberikan gambaran yang jelas terperinci tentang isi skripsi ini, adapun sistematika penulisan sebagai berikut :



## BAB I Pendahuluan

Bab ini membahas beberapa unsur, yaitu latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian.

## BAB II Kerangka Teori

Bab ini merupakan kerangka teori mengenai pengertian *break even*, *contribution margin*, *margin of safety*, *operating leverage*, penggolongan biaya, pengertian volume produksi, biaya dalam hubungannya dengan volume produksi, pengertian perencanaan, laba, perencanaan laba, *break even* terhadap pencapaian laba, konsep laba dalam akuntansi syari'ah, penelitian terdahulu, hipotesis, dan kerangka pikir.

## BAB III Metode Penelitian

Bab ini menguraikan tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, teknik analisis, dan definisi operasional variabel.

## BAB IV Hasil Penelitian

Bab ini membahas gambaran umum perusahaan, data-data yang diperoleh, hasil analisis, dan pembahasannya.

## BAB V Penutup

Bab ini berisi 2 hal, yaitu kesimpulan dan saran yang dapat dijadikan sebagai suatu alternatif dalam pengambilan kebijaksanaan oleh

perusahaan dalam menghadapi permasalahan bagi perkembangan dan kelangsungan perusahaan dimasa yang akan datang.



## BAB II

### TINJAUAN KEPUSTAKAAN

#### A. Pengertian *Break Even*

*Break Even* adalah berasal dari Bahasa Inggris, yang belum dapat dialihkan ke dalam bahasa Indonesia dengan tepat sehingga dapat diterima oleh semua pihak. Untuk tidak menimbulkan perasaan janggal jika diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, maka kata “*break even*” untuk sementara diterima sebagaimana kata aslinya yang diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia misalnya dengan salah satu dari kata-kata: silang-imbang, bak-buk, kembali pokok, tak-rugi-tak-laba, pas-pasan, klop, atau impas.<sup>1</sup>

Impas (*break even*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (revenue) sama dengan jumlah biaya, atau apabila kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.<sup>2</sup> Analisis impas atau analisis break even atau biasa juga dikenal dengan nama analisis pulang pokok adalah suatu cara untuk mengetahui berapa

---

<sup>1</sup>Soehardi Sigit, *Analisa Break Even Ancangan Linear Secara Ringkas Dan Praktis*, Edisi Ketiga. (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1990), h. 1.

<sup>2</sup>Sunarto, *Akuntansi Manajemen*. (Yogyakarta: Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Sarjanawiyata, 2002), h. 91.

volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba.

Biaya yang dikorbankan dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Pada titik impas keseluruhan hasil penjualan, setelah dikurangi dengan keseluruhan biaya variabel, hanya cukup untuk menutup keseluruhan biaya tetap saja, tidak terdapat sisa yang merupakan keuntungan. Bagian hasil pengurangan biaya variabel dari hasil penjualan disebut “*contribution margin*” atau “*marginal income*”.

*Contribution margin* ini disediakan untuk menutup biaya tetap. Impas terjadi bila *contribution margin* sama dengan biaya tetap. Laba terjadi bila *contribution margin* melebihi biaya tetapnya, dan terjadi rugi laba *contribution margin* lebih kecil daripada biaya tetap.<sup>3</sup> Analisa *break even* adalah suatu cara atau suatu teknik yang digunakan oleh seorang petugas/manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.

---

<sup>3</sup>Djarwanto, *Pokok-Pokok Analisa Laporan*, Edisi Kedua. (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2004), h. 208

Analisa *break even* yang seringkali juga disebut dengan istilah “*cost-volume-profit analysis*” adalah sangat penting bagi perusahaan karena hal itu akan :<sup>4</sup>

1. Memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua *operating cost* dapat tertutup.
2. Untuk mengevaluasi tingkat-tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan.

Selain itu, kegunaan-kegunaan lain dari *break even*, adalah:<sup>5</sup>

1. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu. Jadi dapat digunakan sebagai untuk perencanaan laba atau “*profit planning*”.
2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, yaitu untuk alat pencocokan atau dalam gambar (chart) *break even*. Jadi sebagai alat “controlling”.
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungannya menurut analisa *break even* dan laba yang ditargetkan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer.

---

<sup>4</sup>Lukman Syamsuddin, *Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi dalam: Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambil Keputusan*. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), h. 91.

<sup>5</sup>*Ibid.*, h. 2.

Di dalam menganalisa *break even* termasuk dan mengumpulkan angka angka yang dihitung itu, analisa *break even* menetapkan syarat-syarat tertentu. Jika syarat-syarat itu tidak ada dalam kenyataanya, maka harus diadakan atau dianggap ada atau diperlakukan seperti dipersyaratkan. Jadi jika syaratnya tidak ada, dapat dianggap ada. Inilah yang disebut asumsi-asumsi yang diperlukan agar supaya dapat menganalisa *break even* adalah :<sup>6</sup>

1. Semua biaya dapat diklasifikasikan dan diukur secara realistik sebagai biaya tetap dan biaya variabel.
2. Harga jual perunit tidak berubah, baik untuk jumlah penjualan sedikit maupun banyak. Atau dengan kata lain, analisis BE tidak mengakui adanya potongan harga karena jumlah pembelian.
3. Hanya terdapat satu jenis produk. Apabila perusahaan memproduksi lebih dari satu jenis produksi, maka harus dianggap satu jenis produk dengan proporsi yang tetap konstan.
4. Kebijakan manajemen tentang operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka waktu pendek.
5. Tingkat harga pada umumnya akan tetap stabil dalam jangka pendek (tidak ada inflasi yang mencolok).
6. Persediaan tetap konstan atau tidak ada persediaan.

---

<sup>6</sup>Agus Sabardi, *Manajemen Keuangan Jilid 2*, Ed. I. (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, 1994), h. 40.

7. Efisiensi dan produktifitas per karyawan tidak berubah dalam jangka pendek.

Berdasarkan pengertian analisis *break even* diatas, untuk mengetahui hasil analisis *break even*, menurut Kasmir berikut ini beberapa model rumus yang dapat digunakan dalam analisis *break even point* (titik impas), yaitu:<sup>7</sup>

1. Dengan rumus matematik

- a. Analisis *break even point* dalam unit

$$BEP = \frac{FC}{P - V}$$

Di mana BEP = Penjualan pada titik impas-dalam unit

FC = Biaya tetap keseluruhan (*fixed cost*)

P = Harga jual per unit (*sales price per unit*)

V = Biaya variabel per unit (*variable cost perunit*)

- b. Analisis *break even point* dalam rupiah

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Di mana BEP = Penjualan pada titik impas-dalam rupiah

FC = Biaya tetap keseluruhan (*fixed cost*)

VC = Biaya variabel keseluruhan (*variable cost*)

S = Hasil penjualan keseluruhan (*sales*)

---

<sup>7</sup>Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, Ed. I. (Cet. I; Jakarta: Kencana Predana Media Group, 2010), h. 173.

2. Dengan coba-coba

Artinya, mencoba memasukkan angka-angka yang di inginkan sehingga akan terlihat batas laba atau rugi untuk setiap penjualan.

3. Dengan grafik

*Break even* biasanya digambarkan di dalam suatu grafik yang disebut dalam bahasa Inggris *break even chart*. Di dalam gambar *break even*, akan dapat diketahui sekaligus jumlah rupiah dari hasil penjualan, kuantitas yang dijual, biaya variabel, biaya tetap, pendapatan marginal, laba pada tingkat tertentu, kerugian pada tingkat penjualan tertentu dan titik *break even*. Dalam grafik tersebut akan terdapat suatu titik perpotongan disebut titik pulang pokok (*break even point*), pada titik perpotongan ini dimana hasil penjualan sama dengan jumlah biaya-biaya tersebut, perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian.

**B. Contribution Margin**

*Contribution Margin* merupakan kelebihan pendapatan penjualan di atas biaya variabel.<sup>8</sup> Informasi *contribution margin* memberikan gambaran jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Semakin besar *contribution margin*, semakin besar kesempatan yang

---

<sup>8</sup>Sunarto, *op. cit.*, h. 89.



diperoleh perusahaan untuk menutup biaya tetap dan untuk menghasilkan laba. *Contribution margin* per unit merupakan *contribution margin* dibagi dengan volume penjualan. Dalam perusahaan yang menghasilkan lebih dari suatu macam produk, jika informasi *contribution margin* ini dihubungkan dengan penggunaan sumber daya yang langka, manajemen akan memperoleh informasi kemampuan berbagai macam produk untuk menghasilkan laba. Informasi ini memberikan landasan bagi manajemen dalam pemilihan produk yang mampu menghasilkan laba tertinggi dalam memanfaatkan sumber daya yang langka.

Dasar-dasar konsep biaya dan pengambilan dalam keputusan, analisis *break even point* ada dua jenis *contribution*, yaitu:<sup>9</sup>

1. *Contribusi Margin* dalam unit,  

$$\text{Harga jual} - \text{Biaya variabel}$$
2. *Contribusi Margin* dalam persen,  

$$\text{Harga jual (persen)} - \text{Biaya variabel (persen) atau,}$$

$$1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

---

<sup>9</sup>Kamaruddin Ahmad, *Akuntansi Manajemen Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), h. 59.

### C. *Margin Of Safety*

*Margin Of Safety* (batas keamanan) merupakan hubungan antara volume penjualan yang dibudgetkan dengan volume penjualan pada titik impas.<sup>10</sup> Apabila volume penjualan pada titik impas telah diketahui, dan kemudian dihubungkan dengan penjualan yang dibudgetkan, akan dapat diketahui batas keamanan, yaitu berapa besar volume penjualan boleh turun asal perusahaan tidak menderita kerugian. Selisih antara volume penjualan yang dibudgetkan atau tingkat penjualan tertentu dengan volume penjualan pada titik impas merupakan *margin of safety* (batas keamanan) bagi perusahaan yang bersangkutan. *Margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio antara penjualan yang dibudgetkan dengan penjualan pada titik impas, atau dalam persentase atau rasio dari selisih antara penjualan yang dibudgetkan dan penjualan pada titik impas dengan penjualan yang dibudgetkan.

Analisis laporan keuangan *margin of safety* dapat dinyatakan dengan rumus:<sup>11</sup>

1. 
$$\frac{\text{Penjualan yang dibudgetkan}}{\text{Penjualan pada titik impas}} \times 100\%$$
2. 
$$\frac{\text{Penjualan yang dibudgetkan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

---

<sup>10</sup>Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), h. 212.

<sup>11</sup>*Ibid.*

*Margin of safety* yang lebih tinggi lebih disukai dari pada *margin of safety* yang rendah karena memberikan informasi kepada pihak manajemen berapa besarnya penurunan volume penjualan yang dapat diterima agar perusahaan tidak menderita rugi. Persentase batas keamanan tersebut dapat dikaitkan langsung dengan tingkat keuntungan perusahaan dengan cara mengalikan dengan *marginal income ratio* atau *contribution margin*. Analisis laporan keuangan dengan demikian apabila *marginal income ratio* (*P/V ratio*) dan persentase keuntungan diketahui maka *margin of safety* dapat ditentukan rumusnya adalah:<sup>12</sup>

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Keuntungan (\%)}}{\text{Marginal income ratio(\%)}}$$

#### D. *Operating Leverage*

Arti *leverage* adalah pengungkit, pengumpul atau pecuil. Dalam terminologi bisnis berarti mengangkat penjualan relatif kecil untuk mendapatkan laba yang tinggi. *Operating leverage* didefinisikan (Lukman Syamsuddin) sebagai kemampuan perusahaan dalam menggunakan biaya operasi tetap untuk memperbesar pengaruh dari perubahan volume penjualan

---

<sup>12</sup>*ibid.*, h. 213.

EBIT.<sup>13</sup> Atau didefinisikan (Weston & Copeland), berapa jauh perubahan tertentu dari volume penjualan berpengaruh pada laba operasi bersih.<sup>14</sup>

Sebuah pengungkit adalah alat untuk menggandakan tenaga. Menggunakan pengungkit, suatu objek yang sangat besar dapat dipindahkan dengan menggunakan sejumlah tenaga. Dalam bisnis, *operating leverage* memainkan peranan yang mirip. *Operating Leverage*, suatu ukuran tentang seberapa sensitif laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan. *Operating Leverage* bertindak sebagai pengganda (*multiplier*). Jika *operating leverage*, peningkatan persentase yang kecil dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan laba bersih dalam persentase yang jauh lebih besar. Tingkat *operating leverage* atau yang biasa dikenal dengan istilah “*degree of operating leverage*” (DOL) adalah suatu ukuran, pada tingkat penjualan, tentang bagaimana persentase perubahan dalam volume penjualan akan mempengaruhi laba. Akuntansi manajerial tingkat operatig leverage pada berbagai tingkat penjualan dihitung dengan rumus dibawah ini:<sup>15</sup>

$$\text{Tingkat } operating leverage = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

---

<sup>13</sup>Kamaruddin Ahmad, *op. cit.*, h. 77.

<sup>14</sup>*Ibid.*

<sup>15</sup>Ray H. Garisson, Eric W. Noreen, Peter C. Brewer, *Akuntansi Manajerial*. (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 343.

Managemen keuangan perusahaan cara lain untuk menghitung tingkat atau *degree of operating leverage* dengan mengumpamakan X sebagai tingkat penjualan semula atas dasar dalam mengadakan perhitungan, dengan demikian akan didapatkan persamaan sebagai berikut:<sup>16</sup>

$$\text{DOL pada tingkat penjualan } X = \frac{X (P - V)}{X (P - V) - F}$$

#### E. Penggolongan Biaya

Salah satu unsur terpenting untuk menyiapkan Analisis Titik Impas (ATI) ataupun *Break Even Point Analysis* (BEPA) adalah unsur biaya. Intinya, biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan harus dapat dikelompokkan menurut sifatnya (*by nature*) menjadi biaya tetap, biaya variabel. Dengan mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel, kemudian dapat dihitung besarnya total biaya. Bila biaya tetap, biaya variabel dan biaya total dapat dihitung berarti salah satu unsur pokok untuk melakukan analisis titik impas akan dapat dilakukan.

Adapun pengertian biaya secara umum dalam suatu perusahaan adalah pengorbanan sumber daya produksi ekonomi yang dinilai dalam satuan uang, yang tidak dapat dihindarkan terjadinya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

---

<sup>16</sup>Lukman, *op. cit.*, h. 109.

Pengertian biaya menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) adalah jumlah yang diukur dalam satuan uang, yaitu pengeluaran-pengeluaran dalam bentuk pemindahan kekayaan, pengeluaran modal saham, jasa-jasa diserahkan atau kewajiban-kewajiban yang ditimbulkan dalam hubungannya dengan barang-barang atau jasa-jasa yang diperoleh atau yang akan diperoleh.<sup>17</sup> Secara umum arti biaya tersebut adalah sesuatu pengorbanan sumber daya ekonomi yang tidak terhindarkan untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam hal analisis titik impas atau *break even point*, biaya digolongkan berdasarkan sifatnya (*by nature*), yakni sebagai berikut :<sup>18</sup>

1. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume produksi pada periode dan tingkat tertentu. Namun pada biaya tetap ini biaya satuan (*unit cost*) akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume penjualan. Semakin tinggi volume produksi, semakin rendah biaya satuannya. Sebaliknya, semakin rendah volume produksi semakin tinggi biaya persatuannya. Biaya tetap mempunyai sifat sebagai berikut :

- a. Total biaya tetap (*total fixed cost*) tidak dipengaruhi perubahan volume produksi.

---

<sup>17</sup>Suyadi Prawirosentono, *op. cit.*, h. 114.

<sup>18</sup>*Ibid.*, h. 115-117.

- b. Biaya tetap per unit (*avverage fixed cost*) dapat berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume produksi. Semakin besar volume produksi berarti semakin rendah biaya tetap per unit. Sebaliknya semakin kecil volume produksi semakin besar biaya tetap per unitnya.

Biaya tetap tidak akan berubah jumlahnya meskipun volume kegiatan meningkat atau menurun. Namun, jumlah biaya tersebut akan tetap sama hanya dalam rentang/*range relevan (relevant range)*. Biaya tetap total akan berubah apabila kegiatan melampaui rentang yang relevan. Perubahan biaya tetap pada tingkat kegiatan dan rentang relevan yang berbeda.

## 2. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding (*proporsional*) sesuai dengan perubahan volume produksi. Semakin besar volume produksi semakin besar pula jumlah total biaya variabel yang dikeluarkan. Sebaliknya semakin kecil volume produksi semakin kecil pula jumlah total biaya variabel.

Pada biaya variabel, biaya variabel per unit tidak dipengaruhi volume produksi. Berapapun tingkat produksi suatu barang/jasa, biaya variabel per unitnya tetap konstan. Dengan demikian total biaya variabel dipengaruhi volume produksi suatu barang/jasa, biaya variabel per unitnya tetap konstan. Dengan demikian total biaya

variabel dipengaruhi volume produksi. Tetapi biaya variabel per unit selalu konstan tidak dipengaruhi tingkat produksi barang/jasa yang dihasilkan.

Secara umum, biaya variabel mempunyai sifat sebagai berikut :

- a. Total biaya variabel berubah sesuai dengan perubahan volume produksi.
- b. Biaya variabel per unit konstan tidak dipengaruhi volume produksi.

Adapun cara pembebanan biaya pada perusahaan adalah dibebankan pada unit operasi. Jenis biaya variabel antara lain adalah: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga listrik mesin, dan sebagainya.

### 3. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, namun perubahannya tidak proporsional. Oleh karena itu, biaya semi variabel adalah biaya yang tidak dapat dikategorikan secara tepat atau biaya variabel sebab mengandung kedua sifat biaya tersebut diatas.

Pada biaya semi variabel, biaya per unit akan berubah terbalik dengan perubahan volume produksi, walaupun tidak proporsional. Artinya semakin tinggi volume produksi semakin rendah biaya satuannya.



Secara umum biaya semi variabel mempunyai sifat sebagai berikut :

- a. Jumlah total biaya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produk walaupun perubahannya tidak proporsional. Makin besar volume produksi semakin besar pula jumlah biaya totalnya, dan semakin kecil volume produksinya semakin kecil pula biaya totalnya, namun tidak proporsional.
- b. Biaya semi variabel per unit akan berubah terbalik dengan volume produksinya, walaupun tidak proporsional. Artinya semakin besar volume produksinya semakin kecil biaya per-unitnya atau semakin kecil volume produksinya semakin besar biaya per unitnya.

#### **F. Pengertian Volume Produksi**

Volume adalah ukuran fisik unit atau rupiah dari pendapatan penjualan.<sup>19</sup> Fisik unit dapat berupa unit keluaran atau unit yang dijual. Pengertian produksi diartikan sebagai kegiatan yang dapat menimbulkan tambahan atau manfaat atau ciptaan faedah baru.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup>Amin Widjaya dan Tunggal, *Manajemen Biaya (Cost Management)*. (Jakarta: PT Harvariando, 1995), h. 140.

<sup>20</sup>Agus Ahyari, *Pengendalian Produksi*. (Yogyakarta: BPFE,1999), h. 60.

Produksi juga merupakan aktivitas pengubah bahan baku menjadi hasil produksi.<sup>21</sup> Untuk menghasilkan produk yang baik dari segi kualitas dan kuantitas, perlu adanya perencanaan dalam membuat suatu produk mengenai berapa banyak volume produksi yang akan dihasilkan, agar produk tersebut sesuai dengan yang ditargetkan.

Volume produksi merupakan jumlah output total yang dihasilkan dari suatu proses produksi.<sup>22</sup> Jumlah barang atau jasa yang dihasilkan melalui proses dari masukkan sumber daya menjadi output yang diinginkan.

#### **G. Biaya dalam Hubungannya dengan Volume Produksi**

Beberapa jenis biaya bervariasi secara proporsional terhadap perubahan dalam volume produksi atau output, sementara yang lainnya tetap relatif konstan dalam jumlah.<sup>23</sup> Kecenderungan biaya untuk bervariasi terhadap output sebaiknya dipertimbangkan oleh manajemen jika ingin sukses dalam merencanakan dan mengendalikan biaya. Berikut jenis biaya, yakni:<sup>24</sup>

1. Biaya variabel, jumlah total biaya berubah secara proporsional terhadap perubahan aktifitas dalam rentang yang relevan (*relevant range*). Dengan kata lain, biaya variabel menunjukkan jumlah per unit

---

<sup>21</sup>Sukanto, *Manajemen Produksi dan Operasi*. (Yogyakarta: BPFE, 2000), h. 30.

<sup>22</sup>Tjipto Fandi, *Prinsip-Prinsip Total Quality Service*. (Yogyakarta: ANDI, 1999), h. 254.

<sup>23</sup>William K. Carter, *Cost Accounting 14<sup>th</sup> ed*, terj. Krista, Akuntansi Biaya, Ed 14. (Jakarta: Salemba Empat, 2009), h. 43.

<sup>24</sup>*Ibid.*, h. 43-45.

yang relatif konstan dengan berubahnya aktifitas dalam rentang yang relevan. Biaya variabel biasanya dapat dibebankan ke departemen operasi dengan cukup mudah dan akurat, dan dapat dikendalikan oleh penyelia pada tingkat operasi tertentu. Biaya variabel biasanya mencakup biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.

2. Biaya tetap, bersifat konstan secara total dalam rentang yang relevan. Dengan kata lain, biaya tetap per unit semakin kecil seiring dengan meningkatnya aktivitas dalam rentang yang relevan. Tanggung jawab atas pengendalian untuk biaya tetap biasanya berada pada tingkatan manajemen menengah atau manajemen eksekutif dan bukannya pada penyelia operasi.
3. Biaya semivariabel, beberapa jenis biaya memiliki elemen biaya tetap dan biaya variabel.

Oleh karena itu, setiap biaya manufaktur atau non manufaktur biasanya diklasifikasikan sebagai biaya tetap atau biaya variabel untuk tujuan analisis, biaya semivariabel menjadi komponen tetap dan komponen variabel.

## **H. Pengertian Perencanaan**

Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan suatu usaha sebelum menentukan dalam pengambilan keputusan. Baik buruknya atau berhasil tidaknya keputusan dalam usaha tergantung dari matangnya rencana tersebut. Perencanaan merupakan fungsi dari manajemen dalam suatu

organisasi atau lembaga yang tujuannya kearah jangka panjang atau ke masa depan. Pengertian perencanaan berhubungan erat dengan manajemen. Arti penting sebuah perencanaan juga ditemukan dalam sebuah Riwayat hadis Rasulullah saw:

إذا اردت ان تفعل امرًا فتدبر على قبه، فان كان خيرا فامض، وان كان شرا فانته

“Apabila kamu ingin melakukan sesuatu, maka pikirkanlah dampaknya, jika baik maka teruskanlah dan jika dampaknya tidak baik (jelek) maka tinggalkanlah.” (HR. Ibn al-Mubarak)<sup>25</sup>

Dengan demikian, ketika melakukan sesuatu dengan benar, baik, terencana dan terorganisasi dengan rapi maka kita akan terhindar dari keraguan dalam memutuskan sesuatu atau dalam mengerjakan sesuatu. Apabila dalam melakukan sesuatu yang didasarkan kepada keraguan biasanya akan melahirkan hasil yang tidak optimal dan akhirnya tidak bermanfaat.

Suatu rencana pada dasarnya merupakan suatu kegiatan guna mencapai suatu tujuan. Perencanaan juga dapat dikatakan tindakan yang menyeluruh yang berusaha mengoptimalkan dana, sarana, dan lain-lain dari suatu sistem.

Bettleheim mengatakan:

Kegiatan perencanaan dibutuhkan pada setiap tingkatan manajemen. Manajer puncak lebih banyak menggunakan waktunya untuk perencanaan jangka panjang (*long term planning*) dan strategi-strategi organisasional (*organizational strategic*). Pekerjaan yang dikerjakan adalah pekerjaan yang bersifat administratif. Sedangkan manajer tingkat menengah dan bawah lebih banyak menggunakan perencanaan

---

<sup>25</sup> Misbahul Munir, *Ajaran-Ajaran Ekonomi Rasulullah*. (Malang: Universitas Islam Negeri Malang Press, 2007), h. 201.

jangka menengah (*mid term planning*) dan pendek (*long and short term planning*) dan mengerjakan pekerjaan lebih banyak pada kegiatan operatif.<sup>26</sup>

Perencanaan tidak berhenti hanya pada satu periode kegiatan tertentu saja, tetapi berlanjut setelah selesai suatu periode. Perencanaan merupakan suatu siklus, apabila suatu kegiatan manajemen telah selesai dilaksanakan maka kegiatan perencanaan kembali dilaksanakan pada periode berikutnya. Demikian juga, kegiatan perencanaan tidak bersifat statis melainkan dinamis, bahwa kegiatan perencanaan dapat dirubah atau dimodifikasi sesuai dengan perkembangan dan kebutuhannya.

Islam mengajarkan kepada umatnya untuk merencanakan segala kegiatannya, seperti yang tercantum pada Qs. Al-Hasyr: 18

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ  
بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
ALAUDDIN  
MAKASSAR

Terjemahan: 18. Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Maha teliti apa yang kamu kerjakan.<sup>27</sup>

Dari ayat tersebut dapat dipahami bahwa perlunya perencanaan untuk masa depan, baik untuk diri sendiri, pemimpin, keluarga, lembaga, masyarakat maupun sebagai pemimpin negara. Perencanaan adalah proses

<sup>26</sup>A. W. Widjaya, *Perencanaan Sebagai Fungsi Manajemen*. (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1995), h. 33.

<sup>27</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Special For Woman*. (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema, 2009), h. 548.

untuk menentukan kemana harus melangkah dan mengidentifikasi berbagai persyaratan yang dibutuhkan dengan cara efektif dan efisien, sehingga perencanaan sesuai dengan yang diinginkan.

Para manajer dapat melakukan proses perencanaan dengan cara atau pendekatan yang berbeda sebagaimana berikut :<sup>28</sup>

1. *Outside-in planning*, yaitu perencanaan yang mencoba untuk menganalisa lingkungan eksternal kemudian secara internal (ke dalam) mengadakan penyesuaian-penyesuaian berdasarkan pengetahuan dan informasi yang diperoleh.
2. *Inside-out planning*, yaitu perencanaan yang berfokus pada usaha-usaha untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dari pada apa yang telah dilakukan oleh yang lain.
3. *Top-down planning*, yaitu perencanaan yang didahului dengan tujuan-tujuan (*objectives*) yang meluas sebagaimana yang telah disusun oleh para manajer tingkat tinggi; kemudian memberikan kesempatan pada bawahannya untuk membuat perencanaan dalam batas-batas yang telah dibuat oleh yang di atasnya.
4. *Bottom-up planning*, yaitu perencanaan yang dimulai dengan pokok-pokok pikiran yang dikembangkan pada tingkat bawah disampaikan ke atasnya menuju tingkat tertinggi.

---

<sup>28</sup>Azhar Arsyad, *Pokok-Pokok Manajemen*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2002), h. 40.

5. *Contingency planning*, yaitu perencanaan yang mencoba melihat dari sekian alternatif dan kemungkinan yang dapat dipakai untuk memodifikasi rencana semula bila keadaan dan situasi berubah dalam hal-hal tertentu. Perencanaan yang demikian merupakan kombinasi antara dua pendekatan yang berbeda atas dan biasanya inilah yang terbaik untuk dilakukan.

Fungsi perencanaan berkaitan dengan penetapan tujuan dan sasaran organisasi, serta penentuan strategi dan kebijaksanaan untuk mencapai tujuan yang dimaksud yang diimplementasikan dalam bentuk rencana kegiatan (program atau proyek) serta rencana penggunaan sumber-sumber ekonomi yang dinyatakan dalam satuan moneter (anggaran) dalam jangka pendek dan jangka panjang.

Perencanaan terdiri atas aktivitas yang dioperasikan oleh seorang manajer untuk berpikir ke depan dan mengambil keputusan saat ini, yang memungkinkan untuk mendahului serta menghadapi tantangan pada waktu yang akan datang.<sup>29</sup> Berikut ini aktivitas perencanaan yang di maksud, adalah:

1. Prakiraan (*forecasting*), merupakan suatu usaha yang sistematis untuk meramalkan/memperkirakan waktu yang akan datang dengan penarikan kesimpulan atas fakta yang telah diketahui.

---

<sup>29</sup>H. B. Siswanto, *Pengantar Manajemen*. ( Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005), h. 45.

2. Penetapan tujuan (*establishing objective*), merupakan suatu aktivitas untuk menetapkan sesuatu yang ingin dicapai melalui pelaksanaan pekerjaan.
3. Pemrograman (*programing*), merupakan suatu aktivitas yang dilakukan dengan maksud untuk menetapkan :
  - a. Langkah-langkah utama yang diperlukan untuk mencapai tujuan;
  - b. Unit & anggota yang bertanggung jawab untuk setiap langkah;
  - c. Urutan serta pengaturan waktu setiap langkah.
  - d. Penjadwalan (*scheduling*), merupakan penetapan atau penunjukan waktu menurut kronologi tertentu guna melaksanakan berbagai macam pekerjaan.
  - e. Penganggaran (*budgeting*), merupakan suatu aktivitas untuk membuat pernyataan tentang sumber daya keuangan (*financial resources*) yang disediakan untuk aktivitas dan waktu tertentu.
4. Pengembangan prosedur (*prosedur*), merupakan menentukan rangkaian kegiatan yang merupakan pola tetap menurut cara, langkah dan waktu penyelesaiannya.
5. Penetapan dan interperetasi kebijakan (*establishing dan interpreting policy*), merupakan suatu aktivitas yang dilakukan dalam menetapkan syarat berdasarkan kondisi mana manajer dan para bawahannya akan



bekerja. Suatu kebijakan adalah sebagai suatu keputusan yang senantiasa berlaku untuk permasalahan yang timbul berulang demi suatu organisasi.

6. *Implementation*, melaksanakan apa yang telah direncanakan.

## I. Laba

Laba adalah perubahan dalam *capital* (modal) dari suatu kesatuan usaha antara dua titik waktu yang berbeda, kecuali perubahan yang disebabkan karena investasi oleh dan distribusi kepada pemilik, di mana *capital* dinyatakan dalam nilai dan didasarkan pada skala tertentu.<sup>30</sup> Sedangkan menurut *IASB's Framework*, laba adalah kenaikan dalam manfaat ekonomi selama periode akuntansi tertentu dalam bentuk aliran masuk atau kenaikan aktiva dan penurunan utang yang mengakibatkan kenaikan *equity*, selain dari hal-hal yang berkaitan dengan kontribusi dari *equity* pemilik.<sup>31</sup> Dari definisi tersebut laba mencakup pendapatan dan keuntungan, dan pendapatan muncul karena aktivitas utama dari suatu kesatuan usaha.

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Pihak manajemen selalu merencanakan besar perolehan laba setiap periode, yang ditentukan melalui target yang harus dicapai. Penentuan target besarnya laba ini penting guna mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Di samping itu, dengan adanya target yang

---

<sup>30</sup>Winwin Yadiati, *Teori Akuntansi: Suatu Pengantar*. (Jakarta: Kencana, 2010), h. 91.

<sup>31</sup>*Ibid.*, h. 92.

harus dicapai, pihak manajemen termotivasi untuk bekerja secara optimal. Hal ini penting karena pencapaian target ini merupakan salah satu ukuran keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya, sekaligus ukuran kinerja pihak manajemen ke depan. Kemudian, bagi pihak manajemen, perolehan laba perusahaan tidak hanya sekadar laba saja, tetapi harus memenuhi target yang ditetapkan. Artinya, ada jumlah angka (baik unit maupun rupiah) laba yang harus dicapai oleh manajemen suatu perusahaan setiap periodenya.

Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan oleh pemilik dan manajemen. Laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan atas jasa yang diperolehnya. Laba juga digunakan penambahan modal dalam rangka meningkatkan kapasitas produksi atau untuk melakukan perluasan pemasaran ke berbagai wilayah.

Dalam praktiknya, laba yang diperoleh perusahaan terdiri dari dua macam, yaitu:

- a. Laba kotor (*gross profit*), merupakan laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
- b. Laba bersih (*net profit*), merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak.

Dengan menggunakan analisis *break even* laba perusahaan dapat direncanakan, yaitu dengan cara berapa banyak unit barang atau berapa banyak unit barang atau berapa rupiah harus dijual agar perusahaan untung.<sup>32</sup> Dengan demikian laba bisa direncanakan terlebih dahulu. Karena laba merupakan selisih antar penjualan bersih (unit penjualan kali harga jual) dengan harga pokok penjualan (unit penjualan kali biaya).

Dalam analisis titik impas besarnya laba ditentukan berdasarkan selisih antara nilai penjual (total *revenue/sales*) dengan total biaya (biaya tetap ditambah biaya variabel) pada tingkat volume produksi/penjualan. Ada berbagai faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba. Faktor-faktor ini bersumber dari besaran-besaran yang diperlukan dalam analisis/perhitungan titik impas. Besaran-besaran tersebut adalah volume produksi/penjualan, harga jual per unit, biaya tetap, biaya variabel. Apabila besaran-besaran ini berubah maka laba juga akan berubah.

Menurut Sunarto, laba adalah sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya, atau dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut :<sup>33</sup>

$$Y = cx - bx - a$$

Dimana :

---

<sup>32</sup>Soehardi Sigit, *Analisis Break Even*. (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1999), h. 25.

<sup>33</sup>Sunarto, *Akuntansi*. h. 91.

$Y$  = laba

$c$  = harga jual per satuan

$x$  = jumlah produk yang dijual

$b$  = biaya variabel per satuan

$a$  = biaya tetap

## J. Perencanaan Laba

Sebelum laba diperoleh maka terlebih dahulu diadakan perencanaan laba untuk menargetkan berapa besar laba tersebut akan dihasilkan oleh organisasi itu. Salah satu tujuan pokok manajemen perusahaan adalah mendapatkan pedoman yang paling baik atau menguntungkan mengenai arah usaha, atau perencanaan laba.

Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan.<sup>34</sup> Perencanaan meliputi penetapan tujuan dan penyiapan berbagai anggaran untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu. Oleh karena itu, perencanaan laba (*profit planning*) telah menjadi suatu teknik *flexible budget* dari perencanaan dan operasi perusahaan. Perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Ini bermanfaat bagi perencanaan dan pengendalian. Alternatif harus

---

<sup>34</sup>William K. Carter, *op. cit.*, h. 4.

dievaluasi, dan rencana laba harus menjadi fleksibel untuk menyesuaikan terhadap biaya tak terduga. Anggaran laba digunakan untuk melengkapi biaya, pelanggan, wilayah atau produk. Rencana laba harus menyatakan harga penjualan, volume penjualan, penjualan campuran, per unit biaya, kompetisi, iklan, riset pasar potensial, dan kondisi ekonomi.

Laba ditingkatkan melalui suatu korelasi dari pabrikasi yang semakin dekat, penjualan, dan penganggaran belanja administratif untuk penjualan dan tujuan laba. Pengurangan laba berkepanjangan digunakan ketika perencanaan harus mempersingkat periode waktu dan di mana perencanaan berulang diperlukan. Pengaruh perubahan dari salah satu faktor produk tersebut terhadap laba yang akan dicapai tidak tampak dalam suatu program budget karena budget biasa hanya merencanakan laba untuk satu tingkat atau kapasitas tertentu dalam kegiatan. Oleh karena itu, akan lebih bermanfaat bagi manajemen apabila disertai dengan teknik-teknik perencanaan atau analisis lain, misalnya dengan *analisis break even*. Untuk mengetahui besarnya *break even* perlu dilakukan analisis terhadap hubungan antara biaya, volume, harga jual dan laba.

*Analisis break even* mempunyai hubungan yang sangat erat dengan program budget. Walaupun analisis ini dapat diterapkan dengan data historis, tetapi akan sangat berguna bagi manajemen jika diterapkan pada data taksiran yang akan datang. Jika perusahaan ingin merencanakan laba tertentu, maka rumus sebagai berikut:

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Rencana Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

#### K. *Break Even* terhadap Pencapaian Laba

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba maksimum. Besar kecilnya laba yang dicapai akan mempengaruhi ukuran keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan. Teknik *break even analysis* atau *cost volume profit analysis* digunakan dalam menganalisis aspek hubungan antar besarnya investasi dan besarnya volume rupiah yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba tertentu.<sup>35</sup> Analisis ini merupakan alat untuk menetapkan titik ketika hasil penjualan dapat menutup biaya-biaya.

#### L. Konsep Laba dalam Akuntansi Syari'ah

Laba dalam akuntansi syari'ah dilakukan dengan tiga pendekatan dalam teori akuntansi, yaitu pendekatan sintaktis adalah melalui aturan-aturan yang mendefinisikannya; secara semantis adalah melalui hubungan pada realitas ekonomi yang mendasari; atau secara pragmatis adalah melalui penggunaannya tanpa memperhatikan bagaimana hal itu diukur atau apakah itu artinya.

---

<sup>35</sup>Sofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 357.

Dalam konsep laba akuntansi syari'ah juga mengenal dua pendekatan dalam pengukuran laba, yaitu pendekatan transaksi dan pendekatan aktivitas dalam pengukuran laba. Sebagai upaya dalam mengetahui pendekatan-pendekatan pengukuran laba dalam akuntansi syari'ah, akan dilihat pada adanya akuntansi syari'ah, yakni Q.S. al-Baqarah(2): 282.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ  
وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ  
فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ  
كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ  
وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ  
فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ  
إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْعَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ  
صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَى أَجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا  
تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ  
أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا  
فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Terjemahan: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah<sup>36</sup> tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhaninya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun dari pada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur, dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah *muamalahmu* itu), kecuali jika *muamalah* itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah, Allah mengajarmu, dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu”.<sup>37</sup>

Menurut Hamka dalam tafsir Al Azhar jus 3 tentang surat Al Baqarah

ayat 282 mengungkapkan betapa wajibnya memelihara tulisan.<sup>38</sup> Dan perintah

---

<sup>36</sup>Bermuamalah ialah seperti berjual beli, hutang piutang, atau sewa menyewa dan sebagainya, dalam Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. (Semarang: CV Asy-Syifa', 2001), h. 100.

<sup>37</sup>*Ibid.*

<sup>38</sup>Sofyan Syafri Harahap, *Bunga Rampai Akuntansi Islam*. (Jakarta: PT Pustaka Quantum, 2003), hal. 29.



inilah yang selalu diabaikan umat Islam sekarang ini. Tekanan Islam dalam kewajiban melakukan pencatatan adalah:<sup>39</sup>

1. Menjadi bukti dilakukannya transaksi (muamalah) yang menjadi besar nantinya dalam menyelesaikan persoalan selanjutnya.
2. Menjaga agar tidak terjadi manipulasi atau penipuan, baik dalam transaksi maupun hasil dari transaksi itu (laba).

Jika diperhatikan lebih lanjut, ayat tersebut merupakan dasar konsep laba akuntansi syari'ah. Tersirat dalam ayat tersebut bahwa konsep laba akuntansi syari'ah lebih pada pendekatan aktivitas (muamalah) dan pendekatan transaksi secara bersama-sama sehingga konsep laba akuntansi syari'ah dalam tingkatan sintaksis mengarah pada pendekatan aktivitas dan transaksi dalam proses pengukuran laba.<sup>40</sup>

Pendekatan aktivitas dalam konsep laba akuntansi syari'ah dimaksudkan untuk pengukuran laba menggambarkan transaksi-transaksi ekonomi yang terjadi, sehingga memungkinkan pengukuran beberapa konsep laba yang berbeda, yang dapat digunakan dengan tujuan yang berbeda. Laba yang timbul dari proses produksi dan penjualan persediaan barang dagang melibatkan jenis penilaian dan prediksi yang berbeda, yang dapat digunakan untuk tujuan berbeda. Konsep laba akuntansi syari'ah dalam tingkatan

---

<sup>39</sup>*Ibid.*, h. 31.

<sup>40</sup>Zaidah Kusumawati, *Menghitung Laba Perusahaan: Aplikasi Akuntansi Syari'ah*. (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2005), h. 53.

sintaktis menggunakan pendekatan aktivitas dan pendekatan transaksi secara bersama-sama. Kedua pendekatan digunakan dalam konsep akuntansi syari'ah, keduanya digunakan secara berurutan di mana pendekatan aktivitas digunakan dengan dasar pendekatan transaksi.

Konsep laba akuntansi syari'ah dengan pendekatan sintaktis, semantis, dan pragmatis menjadi landasan bagi pengakuan, penilaian, dan pengukuran laba. Laba adalah pertumbuhan pada modal pokok, yakni kelebihan dari yang diperlukan untuk mempertahankan modal pokok seperti awal periode. Modal pokok sendiri merupakan harta yang dikhususkan untuk aktivitas muamalah sesuai dengan jenis usahanya. Harta yang dimaksud bisa berupa uang dan sejenisnya atau barang dagangan dan barang milik yang dimiliki dan dikuasai pemilik secara legal. Dengan demikian laba merupakan pertumbuhan atas harta tersebut. Pertumbuhan (nama') ini memiliki beberapa jenis, yakni :<sup>41</sup>

1. Dari segi pertumbuhannya, ulama fikih membagi pertumbuhan menjadi pertumbuhan khalqi dan pertumbuhan fi'li. Pertumbuhan khalqi (pertumbuhan alami) yakni pertumbuhan modal pokok yang tidak ada campur tangan manusia sama sekali seperti penambahan pada emas, perak, dan barang-barang milik. Pertumbuhan fi'li (pertumbuhan buatan) yaitu pertumbuhan modal pokok yang tidak ada campur tangan manusia, seperti dalam perdagangan, industri, atau

---

<sup>41</sup>*Ibid.*, h. 79-80.

pertanian karena adanya proses transaksi serta menghadapi hal-hal yang berisiko.

2. Dari segi hubungannya dengan asal harta, ulama fikih membagi nama menjadi: pertumbuhan yang terpisah dari asal, seperti hasil dari ternak; pertumbuhan yang saling berhubungan, seperti penambahan pada harta dagang.
3. Dari segi gerak asal harta, terbagi menjadi pertumbuhan hakiki fi'li dan nama taqdiri hukmi. Nama hakiki fi'li (pertambahan hakiki dengan usaha yang dapat dihitung secara perbagian, seperti penambahan yang terjadi tanpa karena peranakan, keturunan, dan perdagangan dan nama seperti ini memerlukan usaha. Pertumbuhan taqdiri hukmi yaitu penambahan yang terjadi tanpa menggunakan seperti penambahan pada nilai barang milik tanpa adanya jual-beli.

Berdasarkan keterangan diatas, laba atau nama' (pertumbuhan pada modal pokok) bisa timbul dari kegiatan dengan usaha (ditujukan untuk meningkatkan kekayaan) maupun dari tanpa usaha (tak diduga).

#### **M. Penelitian Terdahulu**

Beberapa penelitian telah dilakukan berkaitan dengan *break even point* terhadap laba, antara lain:

1. Memet Sugiantoro melakukan penelitian pada tahun 2004 tentang *Analisis Break Even Point sebagai Dasar Perencanaan Laba pada PT*

*Bumi Sarana Beton Makassar* tahun penelitian 2005. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan perusahaan telah melampaui *break even* dan perencanaan laba telah dapat tercapai.

2. Lila Fitriani melakukan penelitian pada tahun 2005 tentang Analisis *Break Even Point* terhadap Peningkatan laba Perusahaan pada CV Bushra Medan tahun penelitian 2006. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapat *break even point* dari tahun ke tahun berikutnya disebabkan oleh perbedaan biaya variabel dan biaya tetap akan mempengaruhi perolehan laba secara signifikan.

## N. Hipotesis

Hipotesis adalah asumsi atau dugaan mengenai sesuatu hal yang dibuat untuk menjelaskan hal itu yang sering dituntut untuk melakukan pengecekannya.<sup>42</sup> Pengertian tersebut dikaitkan dengan masalah pengertian *break even* adalah suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

---

<sup>42</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*. (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), h.135.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat diajukan hipotesis dalam penelitian ini adalah:

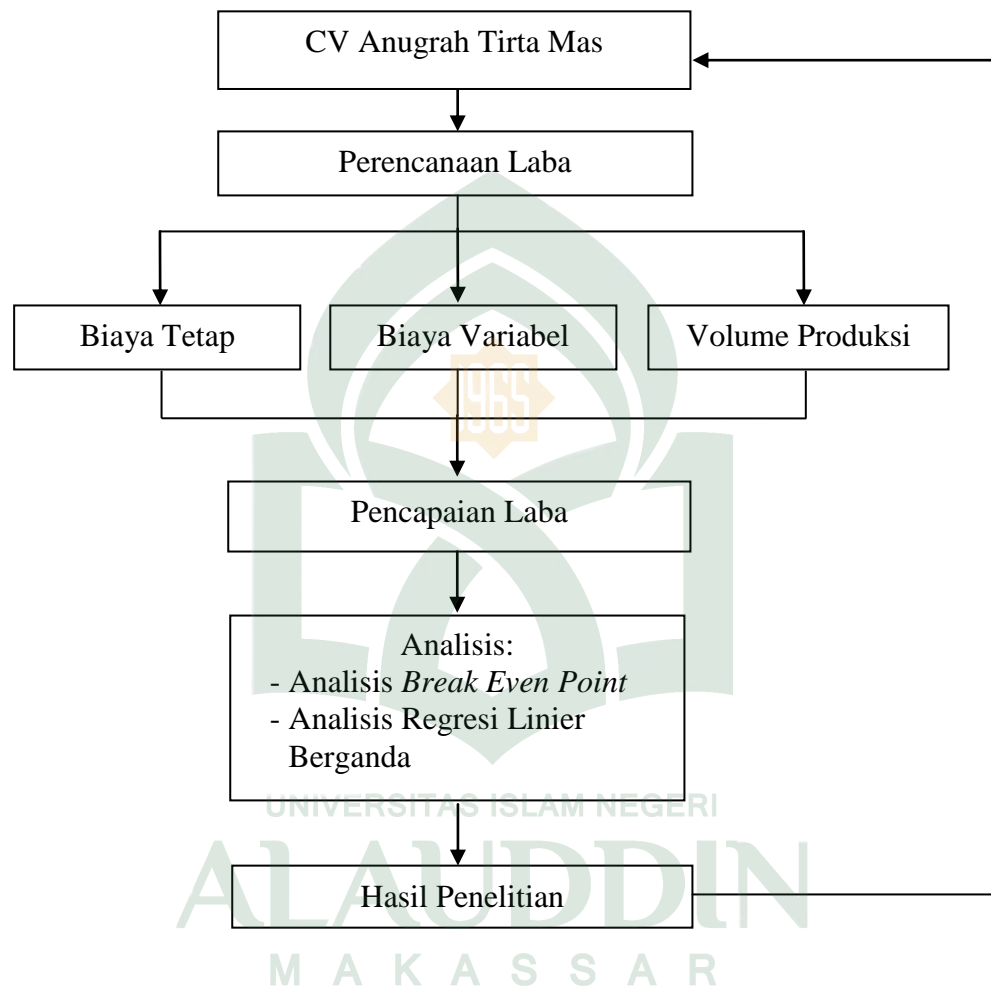
H<sub>1</sub>: Biaya tetap yang melampaui *break even* berpengaruh terhadap pencapaian laba CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo.

H<sub>2</sub>: Biaya variabel yang melampaui *break even* berpengaruh terhadap pencapaian laba CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo.

H<sub>3</sub>: Volume produksi yang melampaui *break even* berpengaruh terhadap pencapaian laba CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo.

**O. Kerangka Pikir**

Adapun kerangka pikir yang diajukan dalam penelitian ini untuk menganalisis *break even* sebagai dasar perencanaan laba pada CV Anugrah Tirta Mas, dapat dilihat pada gambar berikut ini :

**Skema 2.1****Kerangka Pikir CV Anugrah Tirta Mas**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian berdasarkan karakteristik masalah adalah penelitian korelasional (*correlational research*) merupakan tipe penelitian dengan karakteristik masalah berupa hubungan korelasional antara dua variabel atau lebih.<sup>1</sup> Tujuan penelitian ini adalah untuk menentukan ada atau tidaknya korelasi antar variabel atau membuat prediksi berdasarkan korelasi antar variabel. Tipe penelitian ini menekankan pada penentuan tingkat hubungan yang dapat juga digunakan untuk melakukan prediksi.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian adalah CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo yang beralamat di Jalan Merak No 88 Perumnas Palopo. Penulis memilih CV Anugrah Tirta Mas sebagai obyek penelitian karena merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri dan sebagai perusahaan

---

<sup>1</sup>Nur Indriantoro dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*, Ed. I. (Cet. I; Yogyakarta: BPFE, 1999), h. 26-27.

penghasil air minum dalam kemasan di Palopo, maka perusahaan ini mempunyai potensi yang besar untuk menghasilkan laba. Waktu penelitian dilakukan selama enam bulan, mulai tanggal 9 Januari 2012 sampai 9 Juni 2012.

### C. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: data dokumenter (*documentary data*), adalah jenis data penelitian yang antara lain berupa: faktur, jurnal, surat-surat, notulen hasil rapat, memo, atau dalam bentuk laporan program. Data dokumenter memuat apa dan kapan suatu kejadian atau transaksi, serta siapa yang terlibat dalam suatu kejadian. Data dokumenter dalam penelitian dapat menjadi bahan atau dasar analisis data yang kompleks yang dikumpulkan melalui metode observasi dan analisis dokumen yang dikenal dengan *content analysis*. Data dokumenter yang dihasilkan melalui *content analysis* antara lain berupa: kategori isi, telah dokumen, pemberian kode berdasarkan karakteristik kejadian atau transaksi.<sup>2</sup>

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### 1. Data Primer (*Primary Data*)

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara).

Data primer ini ada dua yaitu :

---

<sup>2</sup>*Ibid.*, h. 146.



a. Data umum perusahaan

Data umum perusahaan ini berupa data mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, kedudukan, tugas dan fungsi serta fasilitas yang dimiliki perusahaan.

b. Data khusus perusahaan

Data khusus perusahaan ini berupa data penjualan, data laporan pendapatan dan biaya.

2. Data Sekunder (*Secondary Data*)

Data sekunder merupakan sumber data manual selama 5 tahun yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain).

Secara keseluruhan data yang dimaksud adalah :

a. Biaya variabel

b. Biaya tetap

c. Volume produksi

d. Laba

e. Harga jual

#### D. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode sebagai berikut:

1. Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya.<sup>3</sup> Dalam penelitian ini metode dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data melalui keterangan secara tertulis berupa dokumen-dokumen yang ada hubungannya dengan data yang dibutuhkan dalam penelitian.
2. Metode kepustakaan adalah untuk melengkapi landasan teori dengan membaca literatur dan tulisan-tulisan lainnya yang berhubungan dengan tema masalah yang akan diteliti.
3. Mengakses website dan situs-situs yang menyediakan informasi yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian ini.

#### E. Teknik Analisis

##### 1. Analisis *break even point*

Untuk mengetahui biaya variabel dan biaya tetap dalam penjualan. Dan volume, jumlah penjualan yang harus dicapai supaya perencanaan laba dapat terealisasi digunakan metode *break even point*.

---

<sup>3</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), h. 146.

Menurut Kasmir, terdapat beberapa model rumus yang dapat digunakan dalam analisis *break even point* (titik impas), yakni:<sup>4</sup>

**a. Analisis *break even point* dalam unit**

$$BEP = \frac{FC}{P - V}$$

Di mana BEP = Penjualan pada titik impas-dalam unit

FC = Biaya tetap keseluruhan (*fixed cost*)

P = Harga jual per unit (*sales price per unit*)

V = Biaya variabel per unit (*variable cost* perunit)

**b. Analisis *break even point* dalam rupiah**

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Di mana BEP = Penjualan pada titik impas-dalam rupiah

FC = Biaya tetap keseluruhan (*fixed cost*)

VC = Biaya variabel keseluruhan (*variable cost*)

S = Hasil penjualan keseluruhan (*sales*)

1 = Konstanta

**c. Perencanaan laba**

Untuk menentukan perencanaan laba, maka digunakan rumus sebagai berikut:

---

<sup>4</sup>Kasmir, *loc. cit.*

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Rencana Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

## 2. Analisis Statistik

### a. Analisis regresi linier berganda

Analisis untuk mengukur besarnya pengaruh antara dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen dan memprediksi variabel dependen dengan menggunakan variabel independen.<sup>5</sup> Untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume produksi, terhadap laba, menggunakan analisis dengan bantuan program *SPSS 16,0*. Menurut Pabundu Tika, (2006:94) dalam bukunya *Metodologi Riset Bisnis*, persamaan regresi ganda sebagai berikut:<sup>6</sup>

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3$$

Di mana:

Y = laba bersih

a = konstanta

$x_1$  = biaya tetap melampaui *break even*

$x_2$  = biaya variabel melampaui *break even*

$x_3$  = volume produksi melampaui *break even*

<sup>5</sup> Duwi Priyatno, *Cara Kilat Belajar Analisis Data*. (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2012), h.127.

<sup>6</sup>Pabundu Tika, *Metodologi Riset Bisnis*. (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), h. 94.

**b. Koefisien Determinasi**

*R square* ( $R^2$ ) atau kuadrat dari *R* adalah menunjukkan koefisien determinasi. Angka ini akan diubah dalam ke bentuk persentase sumbangan variabel *independen* terhadap variabel *dependen*. Apabila nilai  $R^2 = 0$  maka tidak ada sedikitpun persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel *independen* terhadap variabel *dependen*, atau variasi variabel *independen* yang digunakan dalam model tidak menjelaskan sedikitpun variasi variabel *dependen*. Sebaliknya nilai  $R^2 = 1$  maka persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel *independen* terhadap variabel *dependen* adalah sempurna, atau variasi variabel *independen* yang digunakan dalam model menjelaskan 100% variasi variabel *dependen*.

**c. Pengujian hipotesis**

Hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- 1) Uji Simultan (uji F) untuk menguji besar pengaruh variabel *independen* secara simultan terhadap variabel *dependen*. Menentukan *level of significant* dengan  $\alpha = 0,05$ . Maka dapat dilakukan uji signifikansi dengan hipotesis:

$H_0$  = tidak terdapat pengaruh signifikan antara variabel *independen* ( $X_1$ ,  $X_2$ , dan  $X_3$ ) secara bersama-sama terhadap variabel *dependen* ( $Y$ ).

$H_a$  = terdapat pengaruh signifikan antara variabel *independen* ( $X_1$ ,  $X_2$ , dan  $X_3$ ) secara bersama-sama terhadap variabel *dependen* ( $Y$ ).

- 2) Uji Parsial (uji  $t$ ) untuk menguji hubungan antara masing-masing variabel *independen* terhadap variabel *dependen* secara parsial atau per variabel. Menentukan *level of significant* dengan  $\alpha = 0,05$ . Maka pengambilan keputusan adalah:

Jika : nilai *significant*  $< \alpha$  maka  $H_a$  diterima

nilai *significant*  $> \alpha$  maka  $H_0$  ditolak

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

## F. Definisi Operasional Variabel

1. Biaya tetap merupakan biaya yang mempunyai tingkah laku tetap tidak berubah terhadap perubahan volume kegiatan.<sup>7</sup> Biaya tetap tidak berubah meskipun kegiatan produksi berubah.
2. Biaya variabel merupakan biaya yang mempunyai tingkah laku berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan produksi.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup>Sunarto, *Akuntansi Biaya*. (Cet. III; Yogyakarta: AMUS Yogyakarta, 2003), h. 6.

Setiap perubahan volume kegiatan produksi maka akan ditanggapi dengan perubahan biaya variabel dengan jumlah yang sebanding dengan perubahan volume kegiatan produksi tertentu.

3. Volume produksi adalah jumlah *output* total yang dihasilkan dari suatu proses produksi.<sup>9</sup>
4. Laba adalah keuntungan atau hasil dari penjualan. Angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah laba bersih (*net profit*).<sup>10</sup> Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal. Sebaliknya, apabila perusahaan menderita rugi, angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah rugi bersih (*net loss*). Untuk menghitung laba bersih, menurut Lili M dan Sadeli (2009:26) dalam bukunya *Dasar-Dasar Akuntansi*, yakni :<sup>11</sup>  $\text{Laba Kotor} - \text{Biaya}$




---

<sup>8</sup>*Ibid.*, h. 6.

<sup>9</sup>Tjipto Fandi., *op. cit.*, h. 254.

<sup>10</sup>Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Ed. V. (Jakarta: Salemba Empat, 2004), h. 227.

<sup>11</sup>Lili M dan Sadeli, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Ed. I. (Cet. 5; Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h.





## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah berdirinya CV Anugrah Tirta Mas**

Pada awalnya pendirian CV Anugrah Tirta Mas didirikan di Palopo Sulawesi Selatan, oleh Rayner Tania pada tanggal 15 Desember 2004. Ide mendirikan perusahaan air minum dalam kemasan timbul ketika dulu dijual air perusahaan merek lain. Akhirnya dengan inisiatif untuk mendirikan suatu perseroan dinamakan perseroan komanditer CV Anugrah Tirta Mas. Arti dari nama perusahaan ini anugrah berarti berkah, tirta identik dengan air, sedangkan mas identik dengan abadi. Nama merek air minum dalam kemasan yang diproduksi oleh CV Anugrah Tirta Mas adalah AT – Pro, kepanjangan dari AT berarti Anugrah Tirta, sedangkan Pro berarti produksi. Rayner mendirikan pabriknya di Perumnas, Palopo. Karena bahan baku (air) letaknya berada di pegunungan Rampoang tidak jauh dari pabrik perusahaannya.

## 2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk tujuan, menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain demi terwujudnya tujuan organisasi tersebut. Oleh karena itu, struktur organisasi CV Anugrah Tirta Mas dibuat sederhana dan seefektif untuk dapat bekerja secara efisien. Selain itu, struktur organisasi disebut bagan atau skema organisasi.

Demikian pula halnya dengan CV Anugrah Tirta Mas, setiap personal memiliki tanggung jawab dan wewenang masing-masing. Skema struktur organisasi CV Anugrah Tirta Mas menggambarkan bahwa tanggung jawab dan wewenang antar hubungan semua bagian dalam mengelola, melaksanakan dan menverifikasi pekerjaan sangatlah menunjang untuk memperoleh hasil produksi yang berkualitas baik. Adapun struktur organisasi CV Anugrah Tirta Mas pada gambar lampiran 4.1:

## 3. Visi dan Misi

Visi CV Anugrah Tirta Mas adalah menjadi pilihan utama masyarakat akan kebutuhan dan produk minuman dalam kemasan yang modern, sehat dan berkualitas tinggi. Visi tersebut diterjemahkan menjadi beberapa misi, yaitu untuk:

- a. Menjadi produsen minuman dalam kemasan dengan kualitas diatas Standar Nasional Indonesia (SNI).
- b. Memproduksi minuman dalam kemasan berkualitas tinggi dengan harga termurah dipasaran.

#### 4. Uraian Tugas

Adapun *job description* yang menggambarkan uraian tugas dan tanggung jawab serta wewenang setiap personal CV Anugrah Tirta Mas secara garis besar adalah sebagai berikut:

- a. Pimpinan
  - 1) Menetapkan kebijakan mutu dan sasaran mutu yang diterapkan didalam perusahaan.
  - 2) Mempunyai wewenang untuk memperoleh keterangan langsung apapun yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan.
  - 3) Melakukan tinjauan kontrak setelah menerima pesanan dari konsumen.
  - 4) Melakukan tinjauan kontrak setelah menerima pesanan dari konsumen.
  - 5) Merencanakan pembelian bahan baku, bahan penolong, dan lainnya sesuai dengan kebutuhan.
  - 6) Secara berskala melakukan evaluasi dan membahas rencana kerja dari masing-masing bagian untuk

mengetahui usaha ke depan baik peningkatan produksi, pemasaran dan perbaikan secara sistem secara keseluruhan.

b. Wakil Manajemen

- 1) Mewakili pimpinan jika berhalangan hadir dalam rapat tinjauan manajemen.
- 2) Bertanggung jawab penuh atas terlaksanya sistem manajemen mutu yang telah ditetapkan dan terdokumentasi.
- 3) Bersama-sama direktur melakukan tinjauan manajemen.
- 4) Bersama-sama kepala bagian produksi mengusulkan dan melaksanakan trainig/kusus baik internal atau eksternal.
- 5) Merencanakan dan melakukan pelatihan terhadap staff proses maupun quality control.
- 6) Bersama bagian lain melakukan tindakan koreksi.
- 7) Bertanggung jawab atas penyimpanan dokumen dan data.

c. Bagian Produksi

- 1) Bertanggung jawab terhadap berlangsungnya proses produksi.

- 2) Bertanggung jawab sepenuhnya untuk secara konsisten menghasilkan produk dengan mutu yang memenuhi persyaratan yang ditetapkan.
- 3) Mengendalikan produk yang tidak sesuai.
- 4) Melakukan tindakan koreksi untuk mencegah terulangnya produksi yang tidak sesuai.
- 5) Mengidentifikasi dan mencatat setiap masalah mutu produk.
- 6) Memelihara catatan mutu proses produksi.

d. Quality Control

- 1) Melakukan inspeksi dan pengujian kualitas bahan baku, bahan penolong, produk selama proses dan produk jadi.
- 2) Melaporkan hasil inspeksi dan pengujian kepada kepala bagian produksi setelah selesai melakukan pengujian.

- 3) Membuat laporan pengujian secara berkala.

e. Teknisi

- 1) Membuat jadwal perawatan peralatan produksi.
- 2) Melakukan perawatan terhadap peralatan produksi.
- 3) Melakukan pembersihan tangki penampungan
- 4) Bertanggung jawab atas proses kalibrasi.

f. Bagian Administrasi/Keuangan

- 1) Bertanggung jawab atas sirkulasi uang/cash flow.
- 2) Bertanggung jawab atas kegiatan yang berhubungan dengan administrasi perusahaan.
- 3) Memberikan laporan setiap kegiatan kepada pimpinan.
- 4) Bertanggung jawab terhadap pembelian bahan penolong perusahaan.
- 5) Menentukan persyaratan subkontraktor, setelah mendapat persetujuan dari pimpinan.
- 6) Mendata kemampuan subkontraktor tentang mutu (visual) yang dipasok perusahaan.
- 7) Menyiapkan order perusahaan pembelian kebutuhan perusahaan.
- 8) Membuat laporan keuangan kepada pimpinan secara berkala.

g. Pembelian

- 1) Bertanggung jawab terhadap pembelian yang dilakukan.
- 2) Melakukan pembelian dengan order yang diterima dari bagian keuangan.
- 3) Membuat laporan pembelian kepada pimpinan secara berkala.

h. Bagian Pemasaran

- 1) Bertanggung jawab terhadap penyelesaian order yang dipesan ke perusahaan.
- 2) Bertanggung jawab terhadap rencana target pemasaran perusahaan.
- 3) Membuat laporan pemasaran/ penjualan kepada pimpinan secara berkala.

i. Gudang

- 1) Bertanggung jawab terhadap stock produk jadi, bahan penolong di gudang.
- 2) Bertanggung jawab atas keluar/masuk bahan atau produk jadi di gudang.
- 3) Mencatat produk yang masuk dan keluar di gudang format yang tersedia.

**B. Klasifikasi Biaya**

Klasifikasi biaya sangatlah penting dilakukan perusahaan sebelum melakukan analisis *break even point* agar memperoleh hasil yang tepat dan akurat. Seperti yang diketahui bahwa unsur terpenting untuk menyiapkan analisis *break even point* adalah unsur biaya. Demikian pula dalam melaksanakan kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuannya, maka perusahaan harus mengeluarkan suatu pengorbanan. Dalam melaksanakan

aktivitas atau kegiatan perusahaan tidak akan berhasil tanpa adanya suatu pengorbanan yang sesuai dengan kebutuhan.

Dalam kegiatan perusahaan ada berbagai jenis biaya, hal ini sesuai dengan jenis usaha perusahaan yang bersangkutan. Adapun jenis biaya dalam menentukan *break even point* pada CV Anugrah Tirta Mas yang bergerak dalam bidang produksi air minum dalam kemasan, biaya yang diklafikasikan ke dalam:

1. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang selama kurun waktu operasi selalu tetap jumlahnya atau tidak berubah walaupun volume kegiatan atau penjualan berubah.

Komponen biaya tetap perusahaan ini terdiri atas:

a. Bunga bank

Bunga bank adalah bunga yang harus dibayar atas pinjaman modal untuk biaya investasi dan modal kerja perusahaan. Biaya bunga bank dapat dilihat dalam Tabel 4.2 sebagai berikut:



**Tabel 4.2 Biaya Bunga Bank per Tahun****Periode 2007-2011**

Tahun	Biaya Bunga Bank
2007	Rp. 7.000.000 x 12 = Rp. 84.000.000
2008	Rp. 7.000.000 x 12 = Rp. 84.000.000
2009	Rp. 7.000.000 x 12 = Rp. 84.000.000
2010	Rp. 7.000.000 x 12 = Rp. 84.000.000
2011	Rp. 7.000.000 x 12 = Rp. 84.000.000

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Biaya bunga bank setiap bulan sebesar Rp. 7.000.000. Berarti biaya bunga bank per tahun dari periode 2007-2011 sebesar Rp. 84.000.000.

b. Gaji karyawan umum

Gaji karyawan umum adalah gaji yang dikeluarkan perusahaan untuk pegawai kantor, keamanan, sopir, dan kebersihan setiap bulan jumlahnya sama. Karyawan perusahaan ini sebanyak 15 orang. Sistem gaji yang digunakan adalah sistem bulanan, sehingga gaji selama satu tahun yakni sejak bulan Januari sampai Desember.

**Tabel 4.3 Gaji Karyawan per Tahun****Periode 2007-2011**

Tahun	Jumlah gaji per tahun
2007	Rp. 130.200.000
2008	Rp. 138.000.000
2009	Rp. 145.800.000
2010	Rp. 153.600.000
2011	Rp. 161.400.000

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Setiap tahun gaji karyawan mengalami kenaikan di tahun 2007 sebesar Rp. 130.200.000, tahun 2008 Rp. 138.000.000, tahun 2009 Rp. 145.800.000, tahun 2010 Rp. 153.600.000, tahun 2011 Rp. 161.400.000.

c. Biaya penyusutan gedung kantor, kendaraan, mesin

Penyusutan merupakan biaya yang ditimbulkan pada aktiva dalam kegiatan perusahaan lebih dari satu tahun. Biaya penyusutan dihitung dari nilai aktiva dibagi dengan umur aktiva tersebut, produktif atau menguntungkan. Aktiva yang disusutkan adalah meliputi gedung kantor, kendaraan, mesin. Biaya penyusutan dalam perusahaan ini adalah biaya gedung kantor sebesar Rp. 2.250.000, kendaraan 1 buah kampas Rp.

250.000, mesin automatic cup sealer Rp. 1.250.000. Jumlah biaya penyusutan aktiva di atas dapat dilihat pada Tabel 4.4 berikut ini:

**Tabel 4.4 Jumlah Biaya Penyusutan Gedung Kantor,  
Kendaraan, Mesin per Bulan Periode 2007-2011**

Bulan	Jumlah Biaya Penyusutan
Januari	Rp. 3.750.000
Februari	Rp. 3.750.000
Maret	Rp. 3.750.000
April	Rp. 3.750.000
Mei	Rp. 3.750.000
Juni	Rp. 3.750.000
Juli	Rp. 3.750.000
Agustus	Rp. 3.750.000
September	Rp. 3.750.000
Oktober	Rp. 3.750.000
November	Rp. 3.750.000
Desember	Rp. 3.750.000
TOTAL	Rp. 45.000.000

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Biaya penyusutan gedung kantor, kendaraan, mesin, setiap tahun 2007-2011 sebesar Rp. 45.000.000.

d. Biaya makan karyawan

Biaya makan karyawan adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk makan para karyawan. Jumlah biaya makan per bulan dapat dilihat pada Tabel 4.5 sebagai berikut:



**Tabel 4.5 Biaya Makan Karyawan per Bulan Periode****2007 2011**

Bulan	Biaya Makan Karyawan
Januari	Rp. 1.300.000
Februari	Rp. 1.300.000
Maret	Rp. 1.300.000
April	Rp. 1.300.000
Mei	Rp. 1.300.000
Juni	Rp. 1.300.000
Juli	Rp. 1.300.000
Agustus	Rp. 1.300.000
September	Rp. 1.300.000
Oktober	Rp. 1.300.000
November	Rp. 1.300.000
Desember	Rp. 1.300.000
<b>TOTAL</b>	<b>Rp. 15.600.000</b>

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Biaya makan karyawan tiap bulan sebesar Rp. 1.300.000. Untuk per tahun dari periode 2007-2011 biaya makan karyawan sebesar Rp. 15.600.000.

Rekapitulasi semua biaya tetap dari tahun 2007-2011

CV Anugrah Tirta Mas dapat dilihat pada Tabel berikut:

**Tabel 4.6 Rekapitulasi Jumlah Biaya Tetap**

**CV Anugrah Tirta Mas Periode 2007**

Unsur Biaya	Jumlah
1. Biaya Bunga Bank	Rp. 84.000.000
2. Gaji Umum Karyawan	Rp. 130.200.000
3. Biaya Penyusutan Gedung Kantor, Kendaraan, dan Mesin	Rp. 45.000.000
4. Biaya Makan Karyawan	Rp. 15.600.000
Jumlah	Rp. 274.800.000

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

**Tabel 4.7 Rekapitulasi Jumlah Biaya Tetap****CV Anugrah Tirta Mas Periode 2008**

Unsur Biaya	Jumlah
1. Biaya Bunga Bank	Rp. 84.000.000
2. Gaji Umum Karyawan	Rp. 138.000.000
3. Biaya Penyusutan Gedung Kantor, Kendaraan, dan Mesin	Rp. 45.000.000
4. Biaya Makan Karyawan	Rp. 15.600.000
Jumlah	Rp. 282.600.000

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

**Tabel 4.8 Rekapitulasi Jumlah Biaya Tetap****CV Anugrah Tirta Mas Periode 2009**

Unsur Biaya	Jumlah
1. Biaya Bunga Bank	Rp. 84.000.000
2. Gaji Umum Karyawan	Rp. 145.800.000
3. Biaya Penyusutan Gedung Kantor, Kendaraan, dan Mesin	Rp. 45.000.000
4. Biaya Makan Karyawan	Rp. 15.600.000
Jumlah	Rp. 290.400.000

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

**Tabel 4.9 Rekapitulasi Jumlah Biaya Tetap****CV Anugrah Tirta Mas Periode 2010**

Unsur Biaya	Jumlah
1. Biaya Bunga Bank	Rp. 84.000.000
2. Gaji Umum Karyawan	Rp. 153.600.000
3. Biaya Penyusutan Gedung Kantor, Kendaraan, dan Mesin	Rp. 45.000.000
4. Biaya Makan Karyawan	Rp. 15.600.000
Jumlah	Rp. 298.200.000

Sumber: CV Anugrah Tirta Mas

**Tabel 4.10 Rekapitulasi Jumlah Biaya Tetap****CV Anugrah Tirta Mas Periode 2011**

Unsur Biaya	Jumlah
1. Biaya Bunga Bank	Rp. 84.000.000
2. Gaji Umum Karyawan	Rp. 161.400.000
3. Biaya Penyusutan Gedung Kantor, Kendaraan, dan Mesin	Rp. 45.000.000
4. Biaya Makan Karyawan	Rp. 15.600.000
Jumlah	Rp. 306.000.000

Sumber: CV Anugrah Tirta Mas



## 2. Biaya variabel (Variabel Cost)

Biaya variabel merupakan biaya yang besar kecilnya tergantung pada banyak sedikit volume kegiatan.

Komponen biaya variabel perusahaan ini terdiri atas:

### a. Biaya bahan baku

Biaya bahan baku air minum dalam kemasan adalah karton, gelas, sedotan, leed plastik, lakban. Per karton air minum membutuhkan bahan baku sebagai berikut:

- |    |                      |             |
|----|----------------------|-------------|
| 1) | 1 lembar karton      | = Rp. 2.356 |
| 2) | Gelas 48 buah        | = Rp. 5.027 |
| 3) | 1 bungkus 48 sedotan | = Rp. 510   |
| 4) | Leed plastik         | = Rp. 1.354 |
| 5) | Lakban 1 m           | = Rp. 100   |

Jumlah biaya per karton adalah = Rp. 9.347

Biaya bahan baku untuk per tahun sebagai berikut:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**ALAUDDIN**  
 MAKASSAR

**Tabel 4.11 Biaya Bahan Baku per Tahun****Periode 2007-2011**

Tahun	Biaya Bahan Baku
2007	Rp. 789.541.090
2008	Rp. 744.983.941
2009	Rp. 1.127.995.960
2010	Rp. 1.668.486.235
2011	Rp. 2.264.123.810

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Dari data diatas dapat diketahui bahwa pada tahun 2008 biaya bahan baku sedikit, di sebabkan produksi menurun, dibanding dengan tahun 2009-2011 biaya bahan bahan baku meningkat, dan hasil produksi tiap tahun semakin naik.

- b. Biaya pemeliharaan gedung, kendaraan, peralatan dan bahan penolong.

Aktiva tetap yang dimiliki perusahaan agar tetap dalam kondisi baik maka diperlukan pengeluaran biaya pemeliharaan gedung, kendaraan, dan peralatan. Pada perusahaan ini, penggunaan bahan penolong sangat perlu, karena bahan baku tidak bisa selesai tanpa adanya bahan penolong. Berikut biaya

pemeliharaan gedung, kendaraan, peralatan, dan bahan penolong, sebagai berikut:

**Tabel 4.12 Biaya Pemeliharaan Gedung,  
Kendaraan, Peralatan, dan Bahan Penolong**

**Periode 2007-2011**

Tahun	Biaya Pemeliharaan Gedung, Kendaraan, Peralatan, dan Bahan Penolong
2007	Rp. 64.088.000
2008	Rp. 65.338.000
2009	Rp. 67.838.000
2010	Rp. 70.758.000
2011	Rp. 73.923.000

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Setiap tahun biaya pemeliharaan gedung, kendaraan, peralatan, dan bahan penolong, berbeda dari tahun 2007 sebesar Rp. 64.088.000, tahun 2008 sebesar Rp. 65.338.000, tahun 2009 sebesar Rp. 67.838.000, tahun 2010 sebesar Rp. 70.758.000, dan tahun 2011 sebesar Rp. 73.923.000.

c. Biaya pengiriman bahan baku

Setiap bahan yang di kirim berasal dari luar kota Palopo, oleh karena itu perusahaan ini menggunakan jasa

pengiriman. Berikut Tabel biaya pengiriman bahan baku per tahun:

**Tabel 4.13 Biaya Pengiriman Bahan Baku**  
**Periode 2007-2011**

Tahun	Biaya Pengiriman Bahan Baku
2007	Rp. 122.981.000
2008	Rp. 126.431.000
2009	Rp. 130.581.000
2010	Rp. 135.081.000
2011	Rp. 139.831.000

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Biaya pengiriman bahan baku per tahun mengalami kenaikan disebabkan pesanan bahan baku atau biaya pengiriman jasa meningkat. Dari tahun 2007 sebesar Rp. 122.981.000, tahun 2008 sebesar Rp. 126.431.000, tahun 2009 sebesar Rp. 130.581.000, tahun 2010 sebesar Rp. 135.081.000, dan tahun 2011 sebesar Rp. 139.831.000.

d. Biaya pengantaran produk

Biaya pengantaran produk di sini meliputi beban bensin dan biaya retribusi (pajak jalan).

**Tabel 4.14 Biaya Pengantaran Produk****Periode 2007-2011**

Tahun	Biaya Pengantaran Produk
2007	Rp. 23.619.500
2008	Rp. 24.730.000
2009	Rp. 26.190.500
2010	Rp. 28.051.000
2011	Rp. 30.471.500

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Dari tahun 2007-2011 biaya pengantaran produk meningkat, ditahun 2007 sebesar Rp. 23.619.500, tahun 2008 sebesar Rp. 24.730.000, tahun 2009 sebesar Rp. 26.190.500, tahun 2010 sebesar Rp. 28.051.000, dan tahun 2011 sebesar Rp. 30.471.500.

e. Biaya listrik, telepon, dan air

Biaya listrik, telepon, dan air bervariasi jumlahnya yang nampak dari bulan ke bulan hingga setiap tahun disebabkan oleh adanya penggunaan meningkat.

**Tabel 4.15 Biaya Listrik, Telepon, dan Air****Periode 2007-2011**

Tahun	Biaya Listrik, Telepon, dan Air
2007	Rp. 45.782.000
2008	Rp. 46.850.000
2009	Rp. 47.350.000
2010	Rp. 47.600.000
2011	Rp. 48.150.000

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Biaya listrik, telepon, dan air setiap tahun berbeda. Dari tahun 2007 sebesar Rp. 45.782.000, tahun 2008 sebesar Rp. 46.850.000, tahun 2009 sebesar Rp. 47.350.000, tahun 2010 sebesar Rp. 47.600.000, dan tahun 2011 sebesar Rp. 48.150.000.

Rekapitulasi semua biaya variabel dari tahun 2007-2011 CV Anugrah Tirta Mas dapat dilihat pada Tabel berikut:

**Tabel 4.16 Rekapitulasi Jumlah Biaya Variabel****CV Anugrah Tirta Mas Periode 2007**

Unsur Biaya	Jumlah
1. Biaya Bahan Baku	Rp. 789.541.090
2. Biaya Peralatan dan Bahan Penolong	Rp. 64.088.000
3. Biaya Pengiriman Bahan Baku	Rp. 122.981.000
4. Biaya Pengantaran Produk	Rp. 23.619.500
5. Biaya Listrik, Telepon, dan Air	Rp. 45.782.000
Jumlah	Rp.1.046.011.590

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

**Tabel 4.17 Rekapitulasi Jumlah Biaya Variabel****CV Anugrah Tirta Mas Periode 2008**

Unsur Biaya	Jumlah
1. Biaya Bahan Baku	Rp. 774.983.941
2. Biaya Peralatan dan Bahan Penolong	Rp. 65.338.000
3. Biaya Pengiriman Bahan Baku	Rp. 126.431.000
4. Biaya Pengantaran Produk	Rp. 24.730.000
5. Biaya Listrik, Telepon, dan Air	Rp. 46.850.000
Jumlah	Rp.1.008.332.941

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*



**Tabel 4.18 Rekapitulasi Jumlah Biaya Variabel****CV Anugrah Tirta Mas Periode 2009**

Unsur Biaya	Jumlah
1. Biaya Bahan Baku	Rp.1.127.995.960
2. Biaya Peralatan dan Bahan Penolong	Rp. 67.838.000
3. Biaya Pengiriman Bahan Baku	Rp. 130.581.000
4. Biaya Pengantaran Produk	Rp. 26.190.500
5. Biaya Listrik, Telepon, dan Air	Rp. 47.350.000
Jumlah	Rp.1.399.955.460

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

**Tabel 4.19 Rekapitulasi Jumlah Biaya Variabel****CV Anugrah Tirta Mas Periode 2010**

Unsur Biaya	Jumlah
1. Biaya Bahan Baku	Rp.1.668.486.235
2. Biaya Peralatan dan Bahan Penolong	Rp. 70.758.000
3. Biaya Pengiriman Bahan Baku	Rp. 135.081.000
4. Biaya Pengantaran Produk	Rp. 28.051.000
5. Biaya Listrik, Telepon, dan Air	Rp. 47.600.000
Jumlah	Rp.1.949.976.235

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

**Tabel 4.20 Rekapitulasi Jumlah Biaya Variabel****CV Anugrah Tirta Mas Periode 2011**

Unsur Biaya	Jumlah
1. Biaya Bahan Baku	Rp.2.264.123.810
2. Biaya Peralatan dan Bahan Penolong	Rp. 73.923.000
3. Biaya Pengiriman Bahan Baku	Rp. 139.831.000
4. Biaya Pengantaran Produk	Rp. 30.471.500
5. Biaya Listrik, Telepon, dan Air	Rp. 48.150.000
Jumlah	Rp.2.556.499.310

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

**C. Biaya Total (*Total Cost*)**

**Tabel 4.21 Biaya Total**

**CV Anugrah Tirta Mas Periode 2007-2011**

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Jumlah
2007	Rp. 274.800.000	Rp. 1.046.011.590	Rp. 1.320.811.590
2008	Rp. 282.600.000	Rp. 1.008.332.941	Rp. 1.290.932.941
2009	Rp. 290.400.000	Rp. 1.399.953.460	Rp.1.690.355.460
2010	Rp. 298.200.000	Rp. 1.949.976.235	Rp. 2.248.176.235
2011	Rp. 306.000.000	Rp. 2.556.499.310	Rp. 2.862.499.130

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Biaya total (*total cost*) adalah seluruh biaya yang dikorbankan yang merupakan totalitas biaya tetap ditambah biaya variabel. Dari data diatas biaya total tahun 2007 sebesar Rp. 1.320.811.590, tahun 2008 sebesar Rp. 1.290. 932.941, tahun 2009 sebesar Rp. 1.690.355.460, tahun 2010 sebesar Rp. 2.248.176.235, dan tahun 2011 sebesar Rp. 2.862.499.130.

#### D. Realisasi Penjualan

**Tabel 4.22 Realisasi Penjualan**

**CV Anugrah Tirta Mas Pada Tahun 2007-2011**

Tahun	Produksi	Harga	Jumlah Penjualan
2007	110.096 karton	Rp. 12.500	Rp. 1.376.200.000
2008	106.663 karton	Rp. 12.500	Rp. 1.333.287.500
2009	139.005 karton	Rp. 12.500	Rp. 1.737.562.500
2010	187.187 karton	Rp. 12.500	Rp. 2.339.837.500
2011	242.535 karton	Rp. 12.500	Rp. 3.031.687.500

*Sumber: CV Anugrah Tirta Mas*

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa harga per karton air minum dalam kemasan Rp 12.500. Jumlah penjualan di tahun 2008 mengalami penurunan, namun pada tahun 2009-2011 jumlah penjualan mengalami peningkatan.

#### E. Analisis *Break Even Point*

CV Anugrah Tirta Mas sebagai suatu badan usaha produksi air minum dalam kemasan tentu mempunyai tujuan usaha, yaitu keuntungan yang maksimal. Apabila tujuan tersebut tidak akan tercapai jika perusahaan tidak bekerja secara efektif dan efisien. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah

mengalami keuntungan atau belum dapat digunakan metode analisis break even point. Dari metode ini dapat diketahui penjualan yang dilakukan sudah mencapai keadaan tidak rugi dan tidak untung.

Rumus yang digunakan dalam menghitung *break even point* adalah:

a) Analisis *break even point* dalam unit

$$BEP = \frac{FC}{P - V}$$

Di mana BEP = Penjualan pada titik impas-dalam unit

FC = Biaya tetap keseluruhan (*fixed cost*)

P = Harga jual per unit (*sales price per unit*)

V = Biaya variabel per unit (*variable cost per unit*)

Untuk menghitung *break even point* dalam unit barang dari tahun 2007-2011 sebagai berikut:

Tahun 2007 dari data Tabel 4.6, Tabel 4.16, dan Tabel 4.22 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} BEP &= \frac{274.800.000}{12.500 - 9.501} \\ &= \frac{274.800.000}{2.999} \end{aligned}$$

$$BEP = 91.630 \text{ karton}$$

Tahun 2008 dari data Tabel 4.7, Tabel 4.17, dan Tabel 4.22 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{282.600.000}{12.500 - 9.453} \\ &= \frac{282.600.000}{3047} \end{aligned}$$

$$\text{BEP} = 92.746 \text{ karton}$$

Tahun 2009 dari data Tabel 4.8, Tabel 4.18, dan Tabel 4.22 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{290.400.000}{12.500 - 10.071} \\ &= \frac{290.400.000}{2.429} \end{aligned}$$

$$\text{BEP} = 119.555 \text{ karton}$$

Tahun 2010 dari data Tabel 4.9, Tabel 4.19, dan Tabel 4.22 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{298.200.000}{12.500 - 10.417} \\ &= \frac{298.200.000}{2.083} \end{aligned}$$

$$\text{BEP} = 143.158 \text{ karton}$$

Tahun 2011 dari data Tabel 4.10, tabel 4.20, dan Tabel 4.22 sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{306.00.000}{12.500 - 10.540}$$

$$= \frac{306.000.000}{1.960}$$

$$\text{BEP} = 156.122 \text{ karton}$$

Berikut ini adalah Tabel 4.23 analisis *break even point* yang menunjukkan dalam unit penjualan air minum kemasan CV Anugrah Tirta Mas, sebagai berikut:

**Tabel 4.23 Analisis *Break Even Point* Dalam Unit**

**CV Anugrah Tirta Mas**

Tahun	<i>Break Even Point</i> Dalam Unit	Produksi
2007	91.630 karton	110.096 karton
2008	92.746 karton	106.663 karton
2009	119.555 karton	139.005 karton
2010	143.158 karton	187.187 karton
2011	156.163 karton	242.235 karton

Dari tabel di atas diketahui bahwa dari tahun 2007-2011 *break even* penjualan perusahaan mencapai tidak mengalami keuntungan dan kerugian. Sedangkan penjualan perusahaan pada tahun 2007-2011 telah melampaui *break even point*.



b) Analisis *break even point* dalam rupiah

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Di mana BEP = Penjualan pada titik impas-dalam rupiah

FC = Biaya tetap keseluruhan (*fixed cost*)

VC = Biaya variabel keseluruhan (*variable cost*)

S = Hasil penjualan keseluruhan (*sales*)

1 = Konstanta

Untuk menghitung *break even point* dalam rupiah dari tahun 2007-2011 sebagai berikut:

Tahun 2007 dari data Tabel 4.6, Tabel 4.16, dan Tabel 4.22 sebagai berikut:

$$BEP = \frac{274.800.000}{1 - \frac{1.046.011.590}{1.376.200.000}}$$

$$= \frac{274.800.00}{1 - 0,76007}$$

$$= \frac{274.800.00}{0,23993}$$

$$= \text{Rp. } 1.145.334.056$$

Tahun 2008 dari data Tabel 4.7, Tabel 4.17, dan Tabel 4.22 sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{282.600.000}{1 - \frac{1.008.332.941}{1.333.287.500}} \\
 &= \frac{282.600.00}{1-0,75627} \\
 &= \frac{282.600.00}{0,24373} \\
 &= \text{Rp. 1.159.479.752}
 \end{aligned}$$

Tahun 2009 dari data Tabel 4.8, Tabel 4.18, dan Tabel 4.22 sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{290.400.000}{1 - \frac{1.399.955.460}{1.737.562.500}} \\
 &= \frac{290.400.00}{1-0,80570} \\
 &= \frac{290.400.00}{0,80570} \\
 &= \text{Rp. 1.492.537.313}
 \end{aligned}$$

Tahun 2010 dari data Tabel 4.9, Tabel 4.19, dan Tabel 4.22 sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{298.200.000}{1 - \frac{1.949.976.235}{2.339.837.500}} \\
 &= \frac{298.200.00}{1-0,83338} \\
 &= \frac{298.200.00}{0,1662}
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. } 1.789.701.116$$

Tahun 2011 dari data Tabel 4.10, Tabel 4.20, dan Tabel 4.22 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{306.000.000}{1 - \frac{2.556.499.310}{3.031.687.500}} \\ &= \frac{306.000.000}{1 - 0,84325} \\ &= \frac{306.000.000}{0,15675} \\ &= \text{Rp. } 1.952.153.110 \end{aligned}$$

Berikut adalah Tabel 4.24 analisis *break even point* dalam rupiah CV Anugrah Tirta Mas:

**Tabel 4.24 Analisis *Break Even Point* Dalam Rupiah**

**CV Anugrah Tirta Mas**

Tahun	<i>Break Even Point</i> Dalam Rupiah	Penjualan
2007	Rp. 1.145.334.056	Rp. 1.376.204.776
2008	Rp. 1.159.479.752	Rp. 1.333.293.252
2009	Rp. 1.492.537.313	Rp. 1.737.571.457
2010	Rp. 1.789.701.116	Rp. 2.339.846.594
2011	Rp. 1.952.153.110	Rp. 3.031.691.726

Dari tabel diatas diketahui bahwa pada tahun 2007-2011 *break even point* mengalami kerugian. Karena perusahaan belum dapat menutupi seluruh biaya, berarti perusahaan tidak melampaui *break even point*. Apabila posisi dari *break even point* dalam rupiah lebih dari penjualan perusahaan maka perusahaan akan mendapatkan laba.

#### F. Perencanaan Laba Perusahaan

Perusahaan dalam melakukan operasinya menginginkan keuntungan maksimum. Namun demikian tidak mudah perusahaan untuk memperoleh laba yang diharapkan. Perusahaan terlebih dahulu mengadakan perencanaan laba untuk menargetkan berapa laba yang diinginkan. Perencanaan laba yang diharapkan dapat dilakukan dengan metode perhitungan *break even point* untuk menentukan berapa besarnya tingkat penjualan minimum yang harus dilakukan sehingga biaya-biaya yang dikeluarkan dapat dikendalikan dan dapat merencanakan tingkat keuntungan yang diharapkan.

Untuk menentukan perencanaan laba, maka digunakan rumus :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Rencana Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Sebagai berikut perencanaan laba perusahaan tahun 2008-2012, adalah:

1. Perencanaan laba tahun 2008

Rencana laba pada tahun 2008 sebesar 5% dari hasil penjualan atau  $5\% \times \text{Rp. } 1.376.200.000 = \text{Rp. } 68.810.000$ . Dengan demikian untuk mencapai laba pada tahun 2008 sebesar Rp. 68.810.000, maka penjualan yang harus direalisasikan pada tahun 2008 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{274.000.000 + 68.810.000}{1 - \frac{1.046.011.590}{1.376.200.000}} \\ &= \frac{343.610.000}{1 - 0,760} \\ &= \text{Rp. } 1.431.708.333 \end{aligned}$$

2. Perencanaan laba tahun 2009

Rencana laba pada tahun 2009 sebesar 5% dari hasil penjualan atau  $5\% \times \text{Rp. } 1.333.287.500 = \text{Rp. } 66.664.375$ . Dengan demikian untuk mencapai laba pada tahun 2009 sebesar Rp. 66.664.375, maka penjualan yang harus direalisasikan pada tahun 2009 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{282.600.000 + 66.664.375}{1 - \frac{1.008.332.941}{1.333.287.500}} \\ &= \frac{349.264.375}{1 - 0,756} \\ &= \text{Rp. } 1.431.411.373 \end{aligned}$$

3. Perencanaan laba pada tahun 2010

Rencana laba pada tahun 2010 sebesar 5% dari hasil penjualan atau  $5\% \times \text{Rp. } 1.737.562.500 = \text{Rp. } 86.878.125$ . Dengan demikian untuk mencapai laba pada tahun 2010 sebesar Rp. 86.878.125, maka penjualan yang harus direalisasikan pada tahun 2010 sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{290.400.000 + 86.878.125}{1 - \frac{1.399.953.460}{1.737.562.500}} \\
 &= \frac{377.218.125}{1 - 0,805} \\
 &= \text{Rp. 1.934.451.923}
 \end{aligned}$$

4. Perencanaan laba pada tahun 2011

Rencana laba pada tahun 2011 sebesar 5% dari hasil penjualan atau  $5\% \times \text{Rp. 2.339.837.500} = \text{Rp. 116.991.875}$ . Dengan demikian untuk mencapai laba pada tahun 2011 sebesar Rp. 116.991.875, maka penjualan yang harus direalisasikan pada tahun 2010 sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{298.200.000 + 116.991.875}{1 - \frac{1.949.976.235}{2.339.837.500}} \\
 &= \frac{415.191.875}{1 - 0,833} \\
 &= \text{Rp. 2.486.178.892}
 \end{aligned}$$

5. Perencanaan laba pada tahun 2012

Rencana laba pada tahun 2012 sebesar 5% dari hasil penjualan atau  $5\% \times \text{Rp. 3.031.687.500} = \text{Rp. 151.584.375}$ . Dengan demikian untuk mencapai laba pada tahun 2012 sebesar Rp. 151.584.375, maka penjualan yang harus direalisasikan pada tahun 2012 sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{306.000.00 + 151.584.375}{1 - \frac{2.556.499.310}{3.031.687.500}} \\
 &= \frac{457.584.375}{1 - 0,843} \\
 &= \text{Rp. 2.914.550.159}
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan perencanaan laba dari tahun 2007-2011 ke tahun 2008-2012 adalah, pada tahun 2008 perusahaan mendapatkan penjualan sebesar Rp. 1.431.708.333 atau sekitar 114.536 karton, pada tahun 2009 penjualan sebesar Rp. 1.431.411.373 atau sekitar 114.512 karton, pada tahun 2010 penjualan sebesar Rp. 1.943.451.923 atau sekitar 155476 karton, pada tahun 2011 penjualan sebesar Rp. 2.486.178.892 atau sekitar 198894 karton, pada tahun 2012 penjualan sebesar Rp. 2.914.550.159 atau sekitar 233.164 karton. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut maka dapat diketahui bahwa untuk mencapai 5% laba dari penjualan telah mencapai target yang diharapkan. Dengan adanya analisis *break even* sebagai dasar perencanaan laba CV Anugrah Tirta Mas dapat mengetahui nilai penjualan yang harus dicapai sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

#### G. *Margin Of Safety*

Angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang dibudgetkan dengan volume penjualan pada *break even point* disebut dengan *margin of safety*. Perusahaan akan mengalami kerugian apabila penjualan yang dicapai kurang dari batas jarak pada *margin of safety*. Berikut *margin of safety* yang dicapai oleh perusahaan pada tahun 2007-2011:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan yang dibudgetkan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{MOS 2007} &= \frac{1.376.200.000 - 1.145.334.056}{1.376.200.000} \times 100\% \\ &= 0,16\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{MOS 2008} &= \frac{1.333.287.500 - 1.159.479.752}{1.333.287.500} \times 100\% \\ &= 0,13\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{MOS 2009} &= \frac{1.737.562.500 - 1.492.537.313}{1.737.562.500} \times 100\% \\ &= 0,14\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{MOS 2010} &= \frac{2.339.837.500 - 1.789.701.116}{2.339.837.500} \times 100\% \\ &= 0,23\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{MOS 2011} &= \frac{3.031.687.500 - 1.952.153.110}{3.031.687.500} \times 100\% \\ &= 0,35\%\end{aligned}$$

Dari data diatas diketahui bahwa nilai *margin of safety* (MOS) tahun 2007 sebesar 0,16%, tahun 2008 sebesar 0,13%, tahun 2009 sebesar 0,14%, tahun 2010 sebesar 0,23%, tahun 2011 sebesar 0,35%, berarti apabila penjualan berkurang melebihi nilai *margin of safety* maka perusahaan akan menderita rugi.

#### H. *Contribution Margin*

*Contribution margin* adalah hasil pengurangan biaya variabel dari hasil penjualan, jumlah *contribution margin* digunakan untuk menutupi biaya tetap dan membentuk laba perusahaan. Apabila *contribution margin* melebihi biaya tetap maka akan menghasilkan laba. Sebaliknya, apabila *contribution*



*margin* lebih kecil daripada biaya tetap, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Berdasarkan data penjualan dan biaya variabel, maka *contribution margin* tahun 2007-2011 sebagai berikut:

Tahun 2007

Penjualan.....	Rp. 1.376.200.000
Biaya Variabel.....	<u>Rp. 1.046.011.590</u>
<i>Contribution Margin</i> .....	Rp. 330.188.410

Tahun 2008

Penjualan.....	Rp. 1.333.287.500
Biaya Variabel.....	<u>Rp. 1.008.332.941</u>
<i>Contribution Margin</i> .....	Rp. 324.954.559

Tahun 2009

Penjualan.....	Rp. 1.737.562.500
Biaya Variabel.....	<u>Rp. 1.399.953.460</u>
<i>Contribution Margin</i> .....	Rp. 337.609.040

Tahun 2010

Penjualan.....	Rp. 2.339.837.500
Biaya Variabel.....	<u>Rp. 1.949.976.235</u>
<i>Contribution Margin</i> .....	Rp. 389.861.265

Tahun 2011

Penjualan..... Rp. 3.031.687.500

Biaya Variabel..... Rp. 2.556.499.310

*Contribution Margin*..... Rp. 475.188.190

Dari hasil perhitungan diketahui bahwa tahun 2007 *contribution margin* Rp. 330.188.410 lebih besar dari biaya tetap Rp. 274.800.000 ini berarti bahwa perusahaan memperoleh laba sebesar Rp. 55.338.410. Jika laba tahun 2007 dihitung berdasarkan persentase dari penjualan, maka diperoleh angka sebesar 0,04%. Pada tahun 2008 *contribution margin* Rp. 324.954.559 lebih besar dari biaya tetap Rp. 282.600.000 ini berarti bahwa perusahaan memperoleh laba sebesar Rp. 42.354.559. Jika laba tahun 2008 dihitung berdasarkan persentase dari penjualan, maka diperoleh angka sebesar 0.03%. Pada tahun 2009 *contributin margin* Rp. 337.609.040 lebih besar dari biaya tetap Rp. 290.400.000 ini berarti bahwa perusahaan memperoleh laba sebesar Rp. 47.209.040. Jika laba tahun 2009 dihitung berdasarkan persentase dari penjualan, maka diperoleh angka sebesar 0,02%. Pada tahun 2010 *contribution margin* Rp. 389.861.265 lebih besar dari biaya tetap Rp. 298.200.000 ini berarti bahwa perusahaan memperoleh laba sebesar Rp. 91.661.265. Jika laba pada tahun 2010 dihitung berdasarkan persentase dari penjualan, maka diperoleh angka sebesar 0,17%. Pada tahun 2011 *contribution margin* Rp.475.188.190 lebih besar dari biaya tetap Rp. 306.000.000 ini berarti bahwa perusahaan memperoleh laba sebesar Rp.

169.188.190. Jika laba pada tahun 2011 dihitung berdasarkan persentase dari penjualan, maka diperoleh angka sebesar 0,15%. Hasil dari *contribution margin* tahun 2007-2011 diketahui bahwa perusahaan memperoleh laba setiap tahunnya. Karena perhitungan *contribution margin* menunjukkan persentase pendapatan yang diperoleh perusahaan untuk menutupi biaya tetap.

## I. Analisis Statistik

Dalam penelitian ini analisis statistik yang digunakan analisis regresi linear berganda.

### 1. Analisis regresi linear berganda

Regresi linear berganda untuk mengetahui hubungan fungsional antara beberapa variabel *independen* ( $X_1$ ,  $X_2$ , dan  $X_3$ ) secara bersama-sama terhadap variabel *dependen* ( $Y$ ) digunakan regresi linear. Bentuk persamaan yang digunakan dalam regresi adalah:  $Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3$ . Dengan menggunakan program SPSS 16,0, maka perhitungan regresi berganda dapat dilihat pada Tabel 4.25 sebagai berikut:

**Tabel 4.25**  
**Hasil Perhitungan Laba terhadap Biaya dan Volume Produksi**  
**Tahun 2007-2011**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-2.840E7	3.578E7		-.794	.573
Biaya Tetap	-.949	.117	-.221	-8.094	.078
Biaya Variabel	-1.062	.037	-.13.248	-28.659	.022
Volume Produksi	13220.856	408.844	14.409	32.337	.020

a. Dependent Variable: Laba

*Sumber: Hasil Olahan SPSS*

Berdasarkan Tabel 4.25 maka dapat diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = -2,840 - 0,949X_1 - 1,062X_2 + 13,220.856X_3$$

Dari persamaan regresi linear berganda dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) Nilai koefisien konstanta (a) sebesar -2,840 yang berarti bahwa jika biaya tetap, biaya variabel, dan volume produksi nilainya adalah 0 maka laba nilainya negatif yaitu sebesar -2,840.
- b) Nilai koefisien regresi untuk biaya tetap bernilai negatif -0,949 yang berarti apabila biaya tetap naik satu satuan maka

variabel laba akan mengalami penurunan sebesar -0,949 dengan ketentuan variabel lain konstan.

- c) Nilai koefisien regresi untuk biaya variabel bernilai negatif -1,062 yang berarti apabila biaya variabel naik satu satuan maka variabel laba akan mengalami penurunan sebesar -1,062 dengan ketentuan variabel lain konstan.
- d) Nilai koefisien regresi untuk volume produksi bernilai positif sebesar 13.220,856 yang berarti bahwa apabila volume produksi naik satu satuan maka laba akan mengalami kenaikan sebesar 13.220,856 dengan ketentuan variabel lain konstan.

## 2. Koefisien Determinasi

**Tabel 4.26**

### Hasi Perhitungan Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	1.000 <sup>a</sup>	1.000	1.000	694812.973

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi, Biaya Tetap, Biaya Variabel

Sumber: Hasil Olahan SPSS

Dari Tabel 4.26 diatas, diperoleh nilai  $R^2$  adalah 1.000 yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel *independen* terhadap variabel *dependen* sangat kuat hubungannya sebesar 100%. Biaya tetap, biaya variabel, volume produksi yang melampaui *break even* mampu menjelaskan pencapaian laba pada CV Anugrah Tirta Mas.

### 3. Pengujian Hipotesis

- a) Uji simultan (uji F) untuk mengetahui bersama-sama apakah secara simultan variabel *independen*  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$ , memiliki hubungan signifikan dengan variabel *dependen* Y, maka dapat dilakukan uji signifikasi. Dengan menggunakan SPSS 16, dapat dilihat di Tabel 4.27 sebagai berikut:

**Tabel 4.27**

**Hasil Perhitungan Annova<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.118E16	3	3.728E15	7.722E3	.008 <sup>a</sup>
	Residual	4.828E11	1	4.828E11		
	Total	1.118E16	4			

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi, Biaya Tetap, Biaya Variabel

b. Dependent Variable: Laba

*Sumber: Hasil Olahan SPSS*

Pengujian dari regresi antara variabel  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$ , terhadap variabel Y pada tingkat signifikansi 5%. Pada Tabel 4.27 dapat dilihat hasil uji signifikasi dari ketiga variabel dari tahun

2007-2011 sebesar 0,008 lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$ . Dengan demikian bahwa  $H_a$  diterima, hal ini berarti bahwa biaya tetap, biaya variabel dan volume produksi yang melampaui *break even* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pencapaian laba.

- b) Uji parsial (uji t) untuk mengetahui apakah secara parsial variabel *independen* berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel *dependen*. Untuk mengetahui hasil uji signifikansi dapat dilihat pada Tabel 4.25 yaitu biaya tetap sebesar 0,078 dengan tingkat  $\alpha = 0,05$  masih lebih besar, biaya variabel sebesar 0,022 dengan tingkat  $\alpha = 0,05$  masih lebih kecil, volume produksi sebesar 0,020 dengan tingkat  $\alpha = 0,05$  masih lebih kecil. Setelah variabel – variabel dapat diketahui melalui program SPSS 16,0, maka perumusan hipotesis sebagai berikut:

$H_1$ : Biaya tetap yang melampaui *break even* tidak berpengaruh terhadap pencapaian laba CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo.

$H_2$ : Biaya variabel yang melampaui *break even* berpengaruh terhadap pencapaian laba CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo.

H<sub>3</sub>: Volume produksi yang melampaui *break even* berpengaruh terhadap pencapaian laba CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo.

Hal ini berarti perubahan nilai variabel *independen* dapat menjelaskan variabel *dependen*. Dengan demikian H<sub>1</sub> ditolak dan H<sub>2</sub>, H<sub>3</sub> diterima. Hipotesis diterima dalam hal ini hasil penelitian menunjukkan bahwa laba mempengaruhi biaya variabel dan volume produksi. Biaya tetap tidak berubah meskipun kegiatan produksi berubah, pada biaya variabel setiap perubahan volume kegiatan produksi maka perubahan biaya akan sebanding dengan perubahan volume kegiatan produksi, sedangkan volume produksi jumlah output total yang dihasilkan dari suatu proses perusahaan. Dari beberapa pendapat teori bahwa laba dipengaruhi tiga faktor: volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Ketiga faktor saling berkaitan satu sama lain. Hal ini berarti laba memiliki hubungan dengan biaya dan volume produksi. Dan hasil penelitian menunjukkan biaya variabel dan volume produksi berpengaruh terhadap laba sesuai teori yang mendasarinya.





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**ALAUDDIN**  
M A K A S S A R

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh biaya dan volume produksi yang melampaui *break even* terhadap pencapaian laba pada CV Anugrah Tirta Mas di Kota Palopo dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Penerapan dalam analisis *break even* sebagai dasar perencanaan untuk mencapai 5% laba dari penjualan tahun 2007-2011 ke tahun 2008-2012, perusahaan telah mencapai target yang diharapkan. *Break even point* dalam unit selama dari tahun 2007-2011 penjualan perusahaan mencapai tidak mengalami keuntungan dan kerugian, berarti perusahaan melampaui *break even point*. Kemudian dalam analisis *break even point* dalam rupiah pada tahun 2007-2011 mengalami kerugian, karena perusahaan belum dapat menutupi seluruh biaya, berarti perusahaan tidak melampaui *break even point*.
2. Secara parsial biaya variabel ( $X_2$ ), dan volume produksi ( $X_3$ ) berpengaruh secara signifikan terhadap laba. Adapun biaya tetap ( $X_1$ ) tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba.

## B. Saran

Setelah melakukan penelitian pada CV Anugrah Tirta Mas, beberapa saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Perusahaan dapat menerapkan analisis *break even point* sebagai alat bantu perencanaan laba perusahaan dimana dapat diketahui volume penjualan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini juga memberikan informasi mengenai penjualan yang dianggarkan untuk mencapai laba yang diharapkan.
2. Perusahaan juga dapat menggunakan analisis *break even point* untuk memperkirakan dampak dari berbagai alternatif keputusan.
3. Pada tahun berikutnya CV Anugrah Tirta Mas sebaiknya meningkatkan laba. Peningkatan laba ini dapat dilakukan dengan cara memperbaiki cara kerja manajemen untuk meningkatkan pendapatan dan efisiensi biaya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin. *Akuntansi Manajemen Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007.
- Ahyari Agus. *Pengendalian Produksi*. Yogyakarta: BPFE, 1999.
- Anton Nugroho. Yohanes, *It's Easy Olah Data Dengan SPSS*. Yogyakarta: PT Skripta Media Creative, 2011.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Arsyad, Azhar. *Pokok-Pokok Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2002.
- Bangun, Wilson. *Intisari Manajemen*. Bandung: PT Refika Aditama, 2008.
- Bardowenang. "Pengertian Air Menurut SNI 01-3553-2006"  
<http://bardowenang.blogspot.com/2010/04/pro-kontra-air-murni-dan-air-mineral.html> (13 Januari 2012).
- Carter, William K. *Cost Accounting 14<sup>th</sup> ed*, terj. Krista, Akuntansi Biaya, Ed 14. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Semarang: CV Asy-Syifa', 2001.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya Special For Woman*. Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema, 2009.
- Dharmanegara, Ida Bagus. *Penganggaran Perusahaan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Fandi, Tjipto. *Prinsip-Prinsip Total Quality Service*. Yogyakarta: ANDI, 1999.

- Garrison. Ray H, Noreen. Eric W, Brewer. Peter C. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Gassing, Qadir dan Wahyuddin Halim. *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah*. Makassar: Alauddin Press, 2009.
- Harahap Sofyan Syafri . *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- \_\_\_\_\_. *Bunga Rampai Akuntansi Islam*, Jakarta: PT Pustaka Quantum, 2003.
- Hariadi, Bambang. *Akuntansi Manajemen Suatu Pengantar*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1992.
- Harjito, Martono D Agus. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: EKONISIA, 2005.
- Harmono. *Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scorecard*. Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*, Ed. I Cet. I; Yogyakarta: BPFE, 1999.
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005.
- Julitriarsa. Djati, Suprihanto. Jhon, *Manajemen Sebuah Pengantar*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1988.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008.
- Kusumawati, Zaidah. *Menghitung Laba Perusahaan: Aplikasi Akuntansi Syari'ah*. Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2005.
- Manullang. Marihot, Sinaga. Dearlina. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: ANDI, 2005.

- Munir, Misbahul. *Ajaran-Ajaran Ekonomi Rasulullah Kajian Hadis Nabi Dalam Perspektif Ekonomi*. Malang: Universitas Islam Negeri Press, 2007.
- Muqodim, *Teori Akuntansi*. Yogyakarta: EKONISIA, 2006.
- Ps, Djarwanto. *Pokok-Pokok Analisa Laporan Keuangan*, Ed. II. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2002.
- Prawirosentono, Suyadi. *Manajemen Operasi Analisis Dan Studi Kasus*. Ed. III. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2001.
- Priyanto, Duwi. *Mandiri Belajar SPSS (Statistic Product and Service Solution) untuk Analisis Data dan Uji Statistik*, Cet. II; Yogyakarta: Mediacom, 2008.
- . *Cara Kilat Belajar Analisis Data*. Yogyakarta: ANDI, 2012.
- Sabardi, Agus. *Manajemen Keuangan Jilid 2*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, 1994.
- Sadeli, dan Lili M. *Dasar-Dasar Akuntansi*, Ed. I. Cet. 5; Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Samryn. *Akuntansi Manajerial Suatu Pengantar*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002.
- Shvoong. “Pengertian Volume dan Laba” <http://id.shvoong.com/writing-and-speaking/2101385-pengertian-volume-dan-laba> (08 Februari 2012).
- Shvoong. “Pengertian Produksi” <http://id.shvoong.com/business-management/business-ideas-and-opportunities/2041153-pengertian-produksi> (08 Februari 2012).
- Siswanto, H. B. *Pengantar Manajemen*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005.
- Sigit, Soehardi. *Analisa Break Even Ancangan Linier Secara Ringkas Dan Praktis*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1990.

- \_\_\_\_\_. *Analisis Break Even*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 1999.
- Soemarso. *Akuntansi Suatu Pengantar*, Ed. V. Jakarta: Salemba Empat, 2004.
- Sunarto. *Akuntansi Biaya*, Cet. III; Yogyakarta: AMUS Yogyakarta, 2003.
- \_\_\_\_\_. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Sarjanawiyata, 2002.
- Sukanto, R. *Manajemen Produksi dan Operasi*, Yogyakarta: BPFE, 2000.
- Syamsuddin, Lukman. *Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan Pengawasan Dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007.
- Tika, Pabundu. *Metodologi Riset Bisnis*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Tunggal, dan Amin Widjaya. *Manajemen Biaya Cost Management*, Jakarta: PT Harvariando, 1995.
- Widjaya, A. W. *Perencanaan Sebagai Fungsi Manajemen*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1995.
- Yadiati, Winwin. *Teori Akuntansi: Suatu Pengantar*, Jakarta: Kencana, 2010.





# LAMPIRAN- LAMPIRAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**ALAUDDIN**  
M A K A S S A R

**Variables Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Volume Produksi, Biaya Tetap, Biaya Variabel <sup>a</sup>		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Laba

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	1.000 <sup>a</sup>	1.000	1.000	694812.973

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi, Biaya Tetap, Biaya Variabel

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.118E16	3	3.728E15	7.722E3	.008 <sup>a</sup>
	Residual	4.828E11	1	4.828E11		
	Total	1.118E16	4			

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi, Biaya Tetap, Biaya Variabel

b. Dependent Variable: Laba

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-2.840E7	3.578E7		-.794	.573
Biaya Tetap	-.949	.117	-.221	-8.094	.078
Biaya Variabel	-1.062	.037	-13.248	-28.659	.022
Volume Produksi	13220.856	408.844	14.409	32.337	.020

a. Dependent Variable: Laba



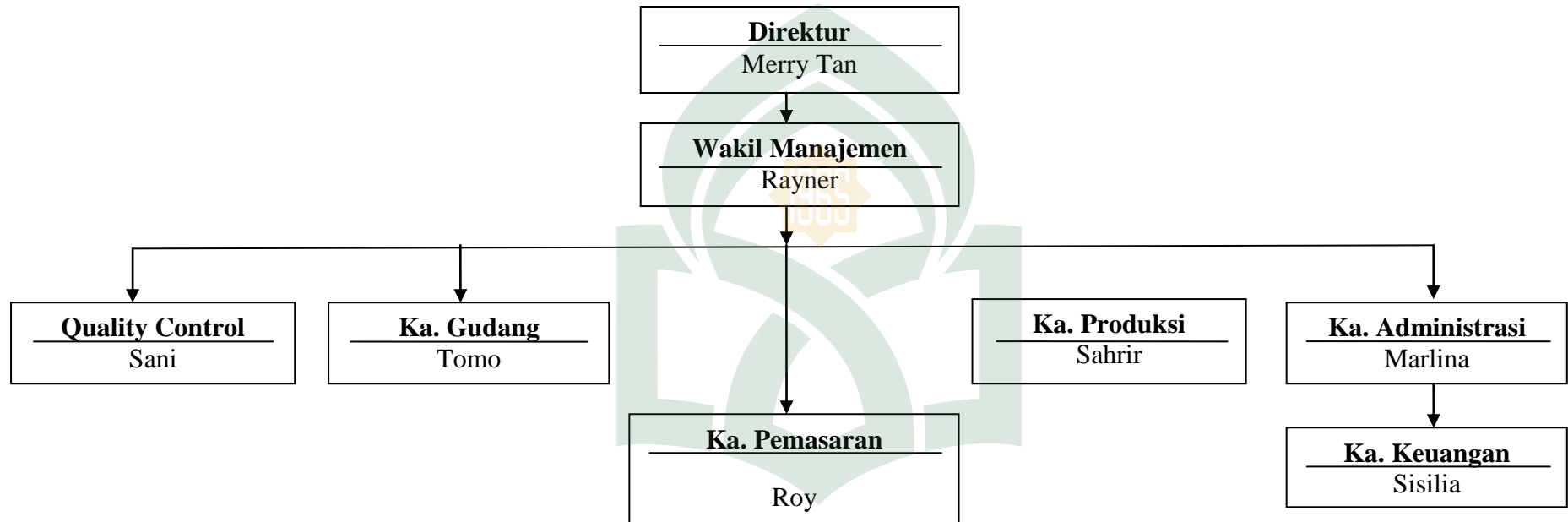


UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**ALAUDDIN**  
M A K A S S A R



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
**ALAUDDIN**  
M A K A S S A R

GAMBAR 4.1  
STRUKTUR ORGANISASI CV ANUGRAH TIRTA MAS



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR**  
**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM**

---

**TANDA TERIMA SKRIPSI**

NAMA : HEDYASTI RUM

TEMPAT/TANGGALLAHIR : PALOPO, 13 JANUARI 1990

NIM : 10600108019

JURUSAN : MANAJEMEN

JUDUL SKRIPSI : PENGARUH BIAYA DAN VOLUME PRODUKSI YANG  
MELAMPAUI *BREAK EVEN* TERHADAP PENCAPAIAN  
LABA PADA CV ANUGRAH TIRTA MAS DI KOTA  
PALOPO

**DEWAN PENGUJI**

PENGUJI I : Dr. H. Kasjim Salenda, SH., M. Th. I. (.....)

PENGUJI II : Awaluddin, SE., M. Si (.....)

PEMBIMBING I : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M. Ag. (.....)

PEMBIMBING II : Dr. Wahyuddin Abdullah, SE., M. Si., Akt. (.....)

ARSIP FAKULTAS : ..... (.....)

Yang Menyerahkan

HEDYASTI RUM